

ملتقى قطر الإقتصادي الثاني: 21 مايو

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 327 / Year 28 / Marsh 2007

آثار/ مارس 2007 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 327

الحاضر الأكبر



خالد بن المبارك:
مشاركات "مبادلة"
فتحت لنا الأسواق



د. فيصل العقيل:
"مواد الإعمار القابضة"
أكبر شركة لمواد البناء



عبد العزيز العجلان:
إخراج العقار السعودي
من عنق الزجاجة



الاستثمار في اليمن
مناخ وفرص



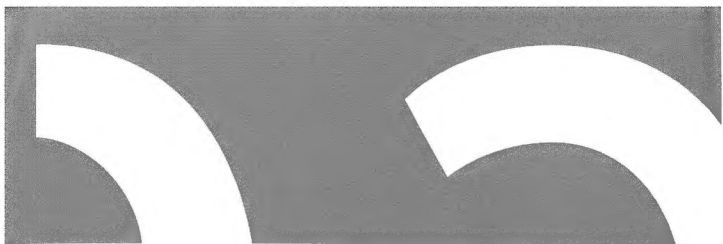
ملتقى أبوظبي الإقتصادي
المنعطف

ISSN 1991-2404



03

9 771991 240003




تتعدى أبعد الحدود لكي



ليمتيس
الريادة في التميز





أكثر من جيل
في نظر البعض...

تخطيط
دائم
في نظرنا.

منذ عام ١٨٥٦، ونحن نضع نصب أعيننا توفير رؤى جديدة لزيائنا. وكان لا بد لنا من فهم الماضي، واستيعابه من أجل المستقبل. إننا نبحث دوماً عن فرص وتحديات من منظور بعيد المدى. لأننا ندرك ما يتطلبه صنع المستقبل. للحصول على معلومات مفصلة، يرجى الاتصال بنا في دبي على الرقم ٣٦٢ ٠٠٠٠ ٤١٧١، أو زيارة الموقع www.credit-suisse.com

رؤى جديدة للخدمة المصرفية.



Investment Banking • Private Banking • Asset Management

CREDIT SUISSE 

مليين دولار أمريكي ولديهم المعرفة المالية الكافية للتعامل مع الأسواق المالية في مجال الاستثمارات.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام

ايبكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ليل • سوريا 150 ليرة • الأردن 4 دينار
- فلسطين 25 شيلا • الكويت 2 دينار • البحرين 2 دينار
- قطر 25 ريال • العراق 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 7 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND \$ Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

- \$ الدول العربية 80
- \$ الدول الأوروبية 80 Euro
- \$ الدول الاميركية 100
- \$ الدوائر الحكومية والمنظمات 150

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبعات

أطلق على شهر آذار/مارس الجاري لبنانياً شهر الاستحقاقات الكثيرة التي ترسم في معالم المرحلة السياسية المرتقبة في لبنان والتي ما زالت مشوبة بعدم الوضوح، تاركة بالتالي انعكاسات اقتصادية سلبية على أكثر من صعيد. غير أن آذار/مارس الجاري يبقى عربياً، شهر الاستحقاقات أيضاً وبامتياز، في ظل لقاءات ومشاورات مكثفة ستجوز بمؤتمر القمة العربية المقرر انعقاده أو أواخر هذا الشهر في الرياض، وهي العاصمة التي تلعب حالياً دوراً محورياً مهماً. من هنا، فإن الأنظار متوجهة حالياً على الرياض لعل قمتها التي ستجمع الملوك والأمراء والرؤساء العرب، تتمكن من إشاعة الاستقرار السياسي في المنطقة، والتخفيف من بؤر التوتر القائمة في غير مكان من العالم العربي. إن هذه الأجواء السياسية الإيجابية المطلوبة اليوم أكثر من أي وقت مضى، في ظل الفورة المالية التي تنعم بها البلدان النغطية، والتي يتدفق منها وينبث متغاورة استثمارات نحو هذا البلد أو ذاك.

ومواكبة لهذه الأجواء السياسية الإيجابية المرجوة، تمضي مجموعة الاقتصاد والاعمال في لعب دورها في مجال الترويج للاستثمار في البلدان العربية، وتعزيز أواصر التعاون بين رجال الأعمال والمستثمرين العرب، وخلق المناسبات التي تسمح باكتشاف فرص الأعمال والاستثمار.

وعلى "أجندة" الاقتصاد والأعمال للأشهر الثلاثة المقبلة ثلاثة ملتقيات مهمة ستعقد تباعاً. ففي اليمن يتعقد في 22 و 24 نيسان/أبريل المقبل مؤتمر "استكشاف فرص الاستثمار في اليمن" والذي تشارك المجموعة في تنظيمه مع الحكومة اليمنية والأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربي.

وفي 21 و 22 ايار/مايو تستضيف الدوحة "ملتقى قطر الاقتصادي" الثاني الذي يستقطب مشاركة واهتماماً قياسيين.

أما في 3 و 4 حزيران/يونيو المقبل، فتتظم المجموعة أيضاً ملتقى الاقتصاد السعودي الذي يركز جلساته على مناخ وفرص الاستثمار في السعودية في هذه المرحلة.

فيا حبذا لو تلقى رغبات واستعدادات صناع القرار الاقتصادي مع القرارات السياسية من خلال "الدخان الأبيض" المتوقع من قمة الرياض؟



هذا العدد

بيت الاستشارة ... الطريق الصحيح لبناء النجاح



بناء وتحديث النظم التجارية المزدهرة هي
تذكرة باتجاه واحد لتحقيق النجاح.

يتمتع بيت الاستشارة بموظفين ذوي
كفاءة فنية فائقة وثروة من المعرفة والخبرة
تمكنهم من إدارة الثروات وتقديم الخدمات
الاستشارية والتحليل المالية.

بيت الاستشارة علامة مميزة في تحويل
تحدياتكم الى حلول مبتكرة.



افتتاحية

8 الحاضر الكبير.. الغائب الأكبر
10 من القاهرة إلى أبو ظبي

اقتصاد وأعمال

12 دروس وعبر من أزمة "إعمار مصر"
14 موجودات المصارف اللبنانية: ترتيب 2006
24 الدردي: المرسوم الجديد يعكس تطور البيئة الاستثمارية في سورية

الغلاف

40 الإستثمار في اليمن
42 وزير التخطيط اليمني: إصلاح بدعم محلي واحتضان إقليمي
50 ملثقي أبو ظبي الاقتصادي يستقطب 1200 مشارك

مقال

58 المنطقة بين أنوات التفجير ومساعي التسوية

مقابلة

60 خلدون المبارك يشرح إنجازات "مبادلة" وстратегيتها للمدى الطويل

شركات

64 مواد الإعمار القابضة: أكبر تجمع لشركات مواد البناء
66 عبد العزيز العجلان: حان وقت إطلاق القطاع العقاري
70 شمساً رشيد: "فرصة" شركة استثمارية لسيدات الأعمال المستثمرات

اقتصاد عربي

98 محمد بن خالد العبد الله الفيصل: حكاية أمير
104 قطاع الاستشفاء في الخليج يجذب الشركات العالمية
110 السعودية: تحريك مشاريع الإسكان ينتظر آليات التمويل والتنظيم
114 رأس الخيمة وجهة استثمارية جديدة
116 رئيس الغرفة الجزائرية: ندعو رجال الأعمال لاكتشاف الجزائر الجديدة
118 موريتانيا: الاجتماع الأول للمجلس الرئاسي للاستثمار
120 مصر: "حصى" تجزئة الأسهم تقود المضاربات في البورصة
126 قمة الاستثمار في الشرق الأوسط: طريق الإصلاح طويل

عرب وعالم

128 كيف يقرأ مجتمع رجال الأعمال السعودي زيارة الرئيس الروسي؟

تأمين

132 الرئيس التنفيذي في "سكوتش لايف": نتأجنا في لبنان مشجعة وقريباً في دبي

سياحة

136 نائب أمين عام منظمة السياحة العالمية: الشرق الأوسط منبع سياحياً

اقتصاد جديد

146 عسر الاحتكار الأنكلو - ساكسوني للمضاميات الإخبارية
150 رئيس "موبينيل" المصرية: مستعدون للمنافسة
152 الملثقي العالمي للاتصالات النفاثة: اتصالات بلا حدود لعالم متحرك

سيارات

158 "تشقاي": خيار "تيسان" الجديد



24



42



116



150

AIR FRANCE



معنا ... السماء أجمل مكان على الأرض



رحلتان يومياً بين دبي وباريس.

تقدم لكم الخطوط الجوية الفرنسية Air France الفرصة للاختيار بين رحلة في النهار أو في الليل يومية*
للمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بوكيل سفركم، الخطوط الجوية الفرنسية Air France على الأرقام
٠٤ ٦٠٢ ٥٤ ٠٠ (دبي) أو ٠٢ ٦٢٩ ٥٨ ١٠ (أبوظبي) أو تفضلوا بزيارة www.airfrance.com/ae

*عدا رحلات النهار يومي الثلاثاء والجميس



الحاضر الكبير.. الغائب

بعد قليل من اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، وكان ضريحه قد تحول إلى مزار لمئات الألوف من اللبنانيين ولكل من يزوره من رسميين، قال أحد السياسيين اللبنانيين: "لم يحدث أن مارس رجل من قبله سلطة الحكم والسطوة كالتي يظهرها رفيق الحريري". وكما كانت هذه الجملة معبرة وكما هي معبرة اليوم ونحن نرى الروح المضممة لهذا الرجل التاريخي تظلل لبنان وتخترق كل زاوية فيه حتى ليصعب القول أن هناك نقطة في لبنان ليس فيها رفيق الحريري، وهو ما يجعل منه بالتحالي الحاضر الكبير في الأحداث وفي التحولات الكبرى التي يشهدها لبنان منذ اغتياله البربري قبل سنتين.

أي يوم يمر على لبنان ولا يُذكر فيه الحريري مشغرات بل مئات المرات؟ أي حدث سياسي أو نزاع يحصل أو منبر أو حوار يقود ولا يكون محوره شخصية الحريري وأعماله والتحديات الزلزالية التي ما زال يحدثها غيابه ليس في لبنان فحسب بل في المنطقة بأسرها؟ كم مرة يذكر اللبنانيون في اليوم جملة "رحم الله الحريري"؟ كم مرة في اليوم يقرأ الناس الفاتحة على روحه فوق ضريحه المجلل بالزهر الأبيض وعلى صدى نداء المآذن وقرع الأجراس؟ ومن يستطيع ذكر الوسم التجاري أو مؤتمرات "باريس 1 و2 و3" من دون أن يرى فيها إنجازاً مستمراً لـ الحريري في حياته ومن وراء الضريح، فقد كان طيفه حاضراً مثل الطود وسط الـ 50 دولة وهيئة دولية أو مؤسسة مالية شاركت في "باريس 3" لحض لبنان أكبر دعم يمنح في أوقات السلم لبلد صغير؟

وكم مرة في اليوم يؤتى ذكر المحكمة الدولية والتحقيق وجمعية الوصول إلى العدالة ليس في موضوع اغتياله فحسب بل في ملفات جميع الذين سقطوا أو كادوا أن يسقطوا شهداء على الطريق نفسه الذي افتتحه بدمه الزكي وهو طريق الكرامة والاستقلال والديمقراطية والعيش الكريم لكل لبناني؟ ليس أكبر برهان على السطوة الهائلة لهذا الرجل أن يكون مجلس الأمن قد اجتمع لأول مرة للبحث في جريمة محدنة ضد سياسي وفي بلد صغير كلبان؟ وأن يكون قد ذكر اجتماعاته في أكثر من مناسبة للبحث في الموضوع نفسه وملاحقة الحقيقة التي قرر المجتمع الدولي أنه سوف يطلبها كاملة ومن أجل العدالة التي سوف يطلبها أيضاً؟

الحريري راقد في قبره لكن روحه سكنت لبنان بأسره وسكنت اللبنانيين، فبات مستحيلاً بالتالي استئصال تأثيره كما ظن الجرميون، بل إن مشدود الحريري الاستقلالي والإنمائي أن يهزم وبرنامجه الإعماري لن يجهض وأجازاته الهائلة التي قدمها للبنان في فترة قصيرة من الزمن سوف تضاف إليها إنجازات وإنجازات. وقد ترك الرئيس الشهيد إرثاً كبيراً وأجندة لا تنتهي من

المشاريع والمبادرات أن يتوانى اللبنانيون عن متابعتها بكل حماسة وتفان، وهو الذي كما قلنا أصبح ساكناً في وجدانهم وأمالهم وتصميمهم وأصبح ملهماً حقيقياً للمستقبل وشعلة لا يمكن أن تطفأ مهما سعى تجار الموت إلى ذلك.

لكن بقدر ما أُرِ رفيق الحريري يبدو الحاضر الأكبر في كل تفصيل من تفاصيل الحياة اللبنانية اليوم، فإنه يبدو أيضاً للغائب الأكبر على الإطلاق. بل لكون الحريري بهذا الحضور الجعبي حتى بعد الموت فإنه الآن الأكثر افتقاراً من اللبنانيين والعرب على كل الأصعدة. لقد أظلم لبنان فعلاً بغيابه بل إن العالم العربي لم يعد كما كان، كأن الحريري كان نقطة التقاطع للعديد من الموازين وعناصر الاستقرار والطمأنينة في العالم العربي، وكأن الذين قتلوه أملوا على الأقل في أروامهم القاصرة أن شطبه بالف كيلوغرام من الموت الملتهب سوف يضع نقطة النهاية للأسطورة التي صاغها.

ليس من الصدفة أن يتفق الجميع تقريباً على اختلاف آرائهم بل رغم خصومتهم على أن ما يشهده لبنان اليوم من نزاعات وانقسامات وكوارث ما كان ليحدث لو كان رفيق الحريري موجوداً. هناك إيمان غريب بأن مؤسس لبنان الحديث كان سيجد طريقاً لمعالجة أصعب المواقف بروحه الطيبة وابتسامته الأسرة وعقله الشجاع والنظري الذي لا يتناقض لكنه يعرف في الوقت نفسه إيجاد التسويات والحلول لأصعب العقدة.

كانت هذه موهبة الاستثنائية كمفاوض وكمنعصر تهدئة وكصانع تسويات وهي بالذات أشد ما نحن في حاجة إليه اليوم. بل يمكن القول أن أهم ما يميز المازق الحالي للبنانيين هو بالتحديد غياب رفيق الحريري، أي غياب صانع التسويات والكبير الذي يفرض احترامه ورويته البعيدة على الجميع.

رحمك الله يا أبا بهاء وأمان لبنان من بعدك.

"الاقتصاد والأعمال"



بالإجماع، أفضل مصرف في لبنان

حاز بنك لبنان والمهجر منفرداً على جميع الجوائز التي أعطيت للمصارف اللبنانية للعام ٢٠٠٦ من قبل المؤسسات العالمية المختصة وهي:

- أفضل مصرف في لبنان من The Banker
- أفضل مصرف في لبنان من Euromoney
- أفضل مصرف إستثمار في لبنان من Euromoney
- أفضل مصرف في لبنان من Global Finance
- أعلى تصنيف للقوة المالية بين المصارف اللبنانية من Capital Intelligence

بنك لبنان
والمهجر



من القاهرة إلى أبو ظبي

وليس أدل على النجاح سواء في الامتحان المصري أو في امتحان أبو ظبي سوى اهتمام الحكومتين في مصر وأبو ظبي بضرورة تكرار تنظيم مثل هذه الملتقيات في كل من البلدين. وبالفعل، فقد وافقت الحكومة المصرية على اقتراح مجموعة الاقتصاد والأعمال باعتماد يومي 9 و 10 ديسمبر 2007 موعداً لانعقاد "ملتقى القاهرة للاستثمار" الثاني. وفي أبو ظبي، وبمباركة من ولي العهد، وافقت غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي على اعتماد يومي فبراير 2008 موعداً لانعقاد "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" الثاني.

والواضح أنَّ العمل الناجح وحده قابل للتكرار... ويتواضع نقول: إنَّ النجاح الذي تحقق ولأول مرة، سواء في القاهرة أم في أبو ظبي، ليس إلا جزءاً بسيطاً مما يمكن أن تحققه "الاقتصاد والأعمال" في هذين البلدين وفي غيرهما. وهذا النجاح إنما يعكس المستوى الذي بلغته المجموعة من حيث صدقيتها ومهنتها وقدرتها على تنظيم مثل هذه الأعمال الناجحة. وعليه، فإننا نتوقع، بإذن الله، أن يشهد "ملتقى القاهرة الثاني" قفزة جديدة في هذا العام، وكذلك "ملتقى أبو ظبي" الثاني العام المقبل. ■

من القاهرة إلى أبو ظبي: فصلان جديداً في قصة نجاح مستمرة، تكتبيها مجموعة الاقتصاد والأعمال وتنتقل فيها من نجاح إلى آخر.

ففي 10 و 11 ديسمبر 2006 نظمت "الاقتصاد والأعمال" ملتقى القاهرة للاستثمار برعاية الرئيس محمد حسني مبارك، وشكّل الملتقى الذي تمّ تنظيمه بالتعاون مع وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة، منعطفاً مهماً في سياق حركة الترويج للاستثمار في مصر، حيث استقطب الملتقى نحو 1200 مشارك.

وفي 5 و 6 فبراير 2007، أي بعد أقل من شهرين، نظمت الاقتصاد والأعمال "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" برعاية الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، وليّ عهد أبو ظبي. وقد تمكّنت الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي وبالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد من تنظيم ملتقى نموذجي بحيث شكّل قفزة نوعية في تاريخ صناعة المؤتمرات لا في أبو ظبي وحسب، بل وفي دولة الإمارات ومنطقة الخليج، حيث استقطب 1350 مشاركاً من كافة البلدان العربية وبعض البلدان الأجنبية.

مجموعة الإمارات للاستثمار في موريتانيا؛

إنجاز مخطط نواكشوط 2020



الشيخ طارق القاسمي

وقّع وزير الشؤون الاقتصادية والتنمية في موريتانيا محمد ولد عابد مذكرة تفاهم مع رئيس مجموعة الإمارات للاستثمار الشيخ طارق بن فيصل القاسمي لإنجاز مخطط شامل للمعاصرة للموريتانية نواكشوط وفق أفق العام 2020.

واسقبل رئيس الدولة ورئيس المجلس العسكري ورئيس المجلس الدستوري والديموقراطية العقيد علي ولد محمد فال الشيخ طارق القاسمي ورحب بخططه مشيداً بالقدرة والكفاءات

العربية وتجربة نهضة دول مجلس التعاون الخليجي والتنمية. وأهرب من تفاعل دور الشركات والمؤسسات الخليجية والعربية في عملية البناء والتنمية في موريتانيا، ورحب بمشاركة مجموعة الإمارات للاستثمار في عملية البناء والتطوير الخاصة في موريتانيا، مؤكداً أن الحكومة الموريتانية وضمت نصب عينها تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال زيادة الشفافية ووضع قوانين وتشريعات مشجعة للاستثمار.

وقال الوزير محمد ولد عابد إن التوقيع على هذه المذكرة يمثل انطلاقة جديدة لمسار تعاون دائم بين موريتانيا ومؤسسة الإمارات للاستثمار، وأشار إلى حرص الحكومة الموريتانية على تذليل العقبات التي قد تعترض سبيل هذا التعاون، الذي يأمل أن يتوطد خدمة لمصلحة وأهداف التنمية في البلدين.

بدوره، أشاد القاسمي بالحناءة التي لقيها طيلة أيام تواجده في موريتانيا مع الولد المرافق له، وعبر عن شكره لرئيس الدولة الموريتانية لشفقة الكبيرة بمجموعة الإمارات للاستثمار ولاهتمامه ومتابعته الشخصية لتوقيع مذكرة التفاهم.

وتعنى القاسمي أن يسهم هذا الإنجاز في تشغيل اليد العاملة الموريتانية وأن يدفع بالتنمية إلى أفق وأبعد لأن فرص الاستثمار في موريتانيا تعتبر واعدة وجديدة بالاهتمام، وقال إنها خطوة نحو اكتشافات طاقا جديدة في بلاد ما زالت قيد النمو والتطور بفضل موقعها الاستراتيجي ومواردها المهمة التي تزيد من اهتمام المستثمرين العرب والخليجيين اللذين يبحثون عن مثل هذه الفرص.

والعروف أن مدينة نواكشوط تعاني من تدرج الخدمات الأساسية وتفتقد إلى جميع مظاهر الحداثة والتطور خصوصاً في وسط العاصمة للكون من أبنية قديمة وكواخ بنيت بشكل فوضوي. ويهدف للمشروع الذي تم التفاهم عليه مع مجموعة الإمارات إلى تغيير ملامح المعاصرة من أجل تحديثها، وإنشاء حي راقٍ في وسطها، بعد هدم الأبنية والمنازل وإخلاء السكن الموجود حالياً.

بحضور الرئيس مشرف وطارق القاسمي

"إنشاء القابضة" تطلق

"أبراج كراتشي المالية"

أطلقت شركة إنشاء القابضة، التي تتخذ من إمارة الشارقة مقراً لها، والشركة اللوجيستية الوطنية الباكستانية، "أبراج كراتشي المالية" في باكستان. وحضر حفل إطلاق المشروع الجديد رئيس جمهورية باكستان برويز مشرف، ورئيس مجلس إدارة "إنشاء القابضة" ورئيس مجموعة الإمارات الاستثمارية الشيخ طارق بن فيصل القاسمي. يقع البرجان الثوران في مدينة كراتشي وهما يتألفان من 37 طابقاً، ويمتدان على مساحة 15 هكتاراً، فيما تصل المساحة للبنية فيما إلى 1,4 مليون قدم مربع، والمساحات التجارية إلى 1,07 مليون قدم مربع، ومساحات التجزئة إلى 75 ألف قدم مربع.

وأشاد الرئيس مشرف بالاستثمارات الإماراتية في باكستان معتبراً أن الشراكة الاستراتيجية بين "إنشاء القابضة" والشركة اللوجيستية الباكستانية مثال يحتذى للتعاون بين القطاعين الخاص والعام وإمكانات خلق تروابط بينهما تتجاوز الأطر الإقليمية.

وأكد أن باكستان "ستعمل كل ما بوسعها لتوابع التطور والنمو الحاصلين في العالم اليوم، خصوصاً على صعيد البناء وال عمران". وقال: "لن نوفر جهداً من أجل تهئية البلاء لاستقبال كل الاستثمارات الواعدة، إن كان على صعيد تجهيز البنية التحتية، أو القوانين للسياسة، أو الخطط التي تضمن للمستثمرين حقوقهم".

بدوره، أشاد القاسمي بهذه الشراكة الاستراتيجية ونوه بالاستثمارات الخليجية في باكستان لهبة نوعيتها وتنوع قطاعاتها وحجمها.

وكان القاسمي التقى ومجموعة من المستثمرين الإماراتيين ورئيس وزراء باكستان شوكت عزيز في إسلام آباد أوائل العام 2006، حيث وقع مذكرة تفاهم تقوم بموجبه المجموعة بتطوير عدد من المشاريع العقارية في باكستان.

وتضم "إنشاء القابضة" تحالفاً يتألف من مجموعة الإمارات الاستثمارية التي تستحوذ على حصة الأغلبية، وشركة "أبراج كابيتال" التي تعتبر ثاني أكبر مساهم في الشركة، ومجموعة من رجال الأعمال والمستثمرين في المنطقة.

يُذكر أنه خلال السنوات الأربع الماضية، استثمرت دولة الإمارات العربية المتحدة أكثر من 9,9 مليارات دولار في باكستان. ومن المتوقع أن يصل حجم الاستثمار هذا العام إلى 15 ملياراً. وقد تركز الجزء الأكبر من الاستثمارات في قطاع العقارات بما في ذلك المشاريع السكنية ومراكز التسوق والاتصالات.

وتعتبر منطقة الخليج أكبر مستثمر خارجي في باكستان، ويقتصر حجم الاستثمار في قطاع العقارات وحده بما يفوق 4 مليارات دولار.

رينج روفر ٢٠٠٧ لمسة.. بريشة فنان!



رينج روفر

الإمارات العربية المتحدة، الطائر للسيارات دبي، هاتفه: ٠٤٢٠٣٧٧٧٧، الكشافة، هاتفه: ٠٦٥٣٢٥١٣١، رأس الخيمة، هاتفه: ٠٧٢٢٥١٥٩٩، أبوظبي، بريمر مولدز، هاتفه: ٢٥٥٨٨٢٤٤، جدة، هاتفه: ٢٢٧٥٠٠٣٣، الدمام، هاتفه: ٢٨٥٩٦٤٦٨، سوريا، دامي للسيارات، هاتفه: ١١٥٣٥١١٧٥/٢/١ - عمان، محسن حيدر دويش ش.م.م، صقلا، هاتفه: ٢٤١٩٦٥٦٠، صلالة، هاتفه: ٢٢٢١٢٨٩١، الأردن، أويله الأردن، هاتفه: ٦٥٨١٥٠٠.



اليحويين و السيارات الأوروبية، مانتد: ١٧٧٥-٧٥٠ الكويت، شركة علي العام وأولاده للسيارات ذ.م.م، مانتد: ٢٢١٦٠٠٠ المملكة العربية السعودية، السيڤ للمحركات الرياض، مانتد: ٢٢٧٠٠٠١
 سون، مانتد: ٢٥٥١٢٢٦٠ سحان، مانتد: ٢٢١٥١٠٨٧ قطر، الفريدان للسيارات، مانتد: ٤١٧٧٥٦٦ ليميسان، ماننا للسيارات، مانتد: ١٨٠٠٠٠١ مصر، لاند روفر مصر، مانتد: ٢٢٢١٢٧٨



رينج روفر

الأردن، أوليه الأردن، هاتف: ٠٦ ٥٨١٥٥٠، الإمارات العربية المتحدة، الطائر للسيارات دبي، هاتف: ٠٤ ٤٠٢٧٧٧، الشارقة، هاتف: ٠٦ ٥٢٧٥١٢١، رأس الخيمة، هاتف: ٠٧ ٢٢٥١٥٩٩، أبو ظبي، بريمر موتر

رينج روڦر ۲۰۰۷ .. إلهام!





٢٤ هاتفه : ٢٢٢١٢٨١٠ صو. هاتفه : ٢٥٥١٢٢٢ صحار. هاتفه : ٢٦٨١٠٨٧ قلعين، اعرزان للسيارات، هاتفه : ١٤٧٧٥٦٦ ليهسان، مابا للسيارات، هاتفه : ٠١٨٠٠٠٠١ مصر، لاند روفر مصر، هاتفه : ٢٢٢١٢٨



خالد بن كبان



هشام عبدالرزاق الزورقي

مؤسسة الخليج للاستثمار:

600 مليون دولار

أرباح العام 2006

"دي للاستثمار"
أرباح بـ 991 مليون درهم

حققت شركة "دي للاستثمار"، في العام 2006، أرباحاً صافية بلغت 991 مليون درهم، أي زيادة نسبتها 45 في المئة عن العام السابق، وبلغت ربحية السهم نحو 37 في المئة. وسجلت الشركة عائدات استثمارية خلال العام الماضي بلغت 2,07 مليار درهم إسرائيلي، بزيادة 34 في المئة عن العام 2005، وبذلك ارتفع إجمالي أصول الشركة ليصل إلى 6,37 مليارات درهم.

كما أعلنت "دي للاستثمار" أن إجمالي حقوق المساهمين بلغ، في نهاية العام الماضي، 3,61 مليارات درهم، بنمو نسبتها 103 في المئة عن العام السابق، وعزت هذه الزيادة إلى الأرباح الصافية التي حققتها وإلى زيادة رأس مال الشركة بنحو 858 مليون درهم نتيجة إصدار حقوق الملكية.

وأكد العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذي في "شركة دي للاستثمار" خالد بن كبان أن "هذه النتائج القياسية حققتها بفضل الأداء العالي لشركائنا التابعين، وكان العام الماضي معيلاً بالنسبة لنا بكافة المقاييس، حيث نجحنا في توسيع وتنويع نشاطاتنا على نحو استراتيجي، ومن أهم إنجازات شركتنا خلال العام 2006 تأسيس شركتنا الجديدة "دي للاستثمار العقاري" وإطلاق "كراج"، أول شركة قابضة تخصص في مجال صناعات الزجاج على مستوى المنطقة. ونركز حالياً على مواصلة الزخم الذي شهدناه العام الغات بما يتيح لنا أن نشهد سنة مميزة أخرى.

نحو 1076 مليون دولار، وقد توسع نشاط المؤسسة في الاستثمار المباشر خلال العام 2006 ليشمل مشروعين في مجال الطاقة والمرافق في السعودية، إلى تأسيس شركة قابضة في البحرين تضم تحت مظلتها استثمارات المؤسسة في قطاع الحديد والصلب، كما تم الاستثمار في مشروع لتطوير البنية التحتية في دولة قطر.

دراسة حول الإنتاجية

من جهة أخرى، أعلنت مؤسسة الخليج للاستثمار عن البدء في إعداد دراسة معمقة حول الإنتاجية والأداء في منطقة مجلس التعاون الخليجي، وستجرى الدراسة بالتعاون مع مؤسسة كونفرانس بور (منظمة مؤسسات الأعمال) المتخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية، على أن يصدر التقرير النهائي في الربع الأول من العام 2008 ويهدف للتوصل إلى استنتاجات تساعد أصحاب القرار في الحكومة والقطاع الخاص على صياغة سياسات ناجحة في ما يتعلق بتحسين مستويات الإنتاجية في الاقتصادات الخليجية.

ويقول الرئيس التنفيذي هشام الزورقي إن إطلاق هذه الدراسة يتفق من دور المؤسسة التي تساهم فيها حكومات دول مجلس التعاون الست، والتي تهدف إلى الارتقاء بمستوى الاقتصاد الخليجي، وانطلاقاً من هذا الدور أطلقت المؤسسة هذه الدراسة التي تسعى إلى المساهمة في رفع كفاءة الموارد البشرية ومستوى الإنتاجية، ومن ثم تقليل الاعتماد على النفط من خلال إنشاء هياكل اقتصادية أكثر تنوعاً.

من ناحيته، يقول المدير التنفيذي لـ "منظمة مؤسسات الأعمال" في منطقة الشرق الأوسط أندرو فانك "يسعدنا أن نعمل مع مؤسسة الخليج للاستثمار والأعضاء الآخرين في لجنة الإشراف وذلك بهدف توفير معلومات موقنة عن دول المنطقة باتباع معايير نولية للمعارنة". ويضيف: "السبيل الوحيد للنمو المستمر في أي اقتصاد هو التعرّف على الحقائق التي تتعلق بالعوامل المؤثرة على زيادة الإنتاجية، وفهم ذلك في إطار إقليمي، بما يؤدي إلى اتخاذ قرارات سليمة حول السياسات التي من شأنها المساعدة في تحسين الإنتاجية على مختلف المستويات.

حققت مؤسسة الخليج للاستثمار للعام 2006، أرباحاً صافية بلغت نحو 600,1 مليون دولار، مقارنة بنحو 272,8 مليوناً في العام 2005، وهي أرباح قياسية في تاريخ المؤسسة. وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين نحو 42 في المئة، إذ وصل إجمالي حقوق المساهمين إلى نحو 1911 مليون دولار، بزيادة نحو 16,4 في المئة عن العام 2005. وحققت موجودات المؤسسة نمواً بنسبة 9 في المئة، لتصل إلى 8113 مليون دولار في نهاية العام. وترافقت هذه النتائج القياسية مع قرار الجمعية العامة العادية استبعاد رأس المال غير المدفوع والبالغ 250 مليون دولار، ليصبح 1000 مليون دولار، الأمر الذي يعكس مدى التزام ودعم المساهمين للمؤسسة.

ويقول رئيس مجلس إدارة المؤسسة د. يوسف حمد الإبراهيم "لكنسة الأساسية على التوالي تضخد الأرباح نمواً مطرداً منذ تطبيق السدات الجديدة للمؤسسة في العام 2001، وقد برزت مؤسسة الخليج للاستثمار كلابد أساسي في المنطقة وحصلت على مشاريع ضخمة في مجالات الطاقة والمرافق، منافسة بذلك الشركات العالمية".

من جهته، يقول الرئيس التنفيذي للمؤسسة هشام عبدالرزاق الزورقي إن الأرباح القياسية حققت نتيجة لنمو إيرادات الأنشطة الرئيسية مع استمرار الرقابة الفعالة على التكاليف، وأن الزيادة في إيرادات التشغيلية للمشاورين والتي بلغت نسبتها 155 في المئة تصقت نتيجة الأداء المتميز للاستثمارات المباشرة والتي تمثل النشاط الأساسي للمؤسسة. وحققت استثماراتها في قطاعات الحديد والصلب وصناعة البتروكيماويات نتائج طيبة مدفوعة بالنمو القوي للاقتصادات دول مجلس التعاون. أما بالنسبة للاستثمارات المالية، فحققت المؤسسة عوائد جيدة من المحافظ والصناديق الدارة، كما سجلت الأرباح والعوامل إيرادات متميزة. وفي نهاية العام بلغت استثمارات المؤسسة في دول مجلس التعاون الخليجي نحو 321 مليون دولار، أي ما يمثل نسبة 38 في المئة من مجموع الموجودات.

يذكر أن الاستثمارات المباشرة تعد ركيزة رئيسية في استراتيجية المؤسسة، حيث بلغت



www.porsche.com

الطريق إلى التميّز ليس دوماً مليئاً بالصعوبات.

بورشه كاين توريو الجديدة.

القدرة: ٥٠٠ حصان عزم الدوران: ٧٠٠ نيوتن/متر
السرعة القصوى: ٢٧٥ كم/س التسارع: من صفر إلى ١٠٠ كم/س خلال ٥,١ ثانية



PORSCHE



محمد العمار

دروس وعبر من أزمة "إعمار مصر"

المستثمرون تابعوا باهتمام الكيفية التي حلّ بها النزاع
و"إعمار" قد تحتاج إلى مراجعة متأنية لتؤتية التوسع في الخارج

كتب رشيد حسن

Ⓜ أزمة "إعمار مصر" انتهت بحلٍّ مرضٍ للطرفين حيث تمّ التوقيع على العقد النهائي لبئح أرض "سيدى عبد الرحمن" من الشركة القابضة للمسيحة والفنادق والسياحة وشركة إعمار مصر بحضور كلٍّ من محمد العمار ورئيس شركة إعمار مصر وشفيق جبر نائب رئيس الشركة. مع علي عبد العزيز رئيس الشركة القابضة. وكانت هذه الأزمة أثاراً نزاعاً وافقت تصدّرات وتصريحات ومجلات شاركت فيها بعض الصحف المصرية. لا شك أن السلطات المصرية للسؤلة عن رعاية الاستثمار الأجنبي قد لعبت دوراً أساسياً وبذلك جهوداً متواصلة من أجل معالجة الأزمة والحدّ من أثارها السلبية على أكثر من صعيد.

لكن في جميع الحالات، ما العمبر المستخلصة من النزاع؟ وما هي الدروس التي يمكن للمستثمرين أن يتعلموها منه؟ لفارقة الأهم في النزاع المذكور هو أنه كشف عن وجود عدم تجانس كبير في طبيعة ومخاطب كلٍّ من الشركتين للشراكة وللشرايع المشتركة (وهذا رغم ما قيل عن صداقتهما الشخصية) وهو ما يثير أسئلة حول الكيفية التي اختارت بها "إعمار" شفيق جبر ليكون شريكاً مطلق اليد في أمور مشاريعها الضخمة في مصر.

فعدم التجانس وانهايار الثقة يرفعان أهم الضمانات التي يملكها الشركاء العربي في أي استثمار فلا يعود أي نص أو اتفاق بالتالي، كافياً لجماعته من الانفتحات وسوء المعاملة. والطريقة التي تصرف بها الشركاء المصري تحكس اقتناعاً لديه بأن مجرد امتلاكه لأكثرية أسهم الشركة يعطيه الحق في التصرف بها كملك خاص. وهذا فهم غريب لعلوم الشراكات التي يجب أن تقوم على الثقة والشفافية والنزاهة والتشارك في

القرار. وكيف يمكن لأيّ كان الاعتقاد أنّ من يمسّخ بـ40 في المئة بشركة مع آخرين إنما يفعل ذلك بنية تسليم رقبته ومصالحه لرجل واحد يقرر ما يشاء باسم أكثرية الأسهم ومن دون أيّ حماية للشريك الأقلّي حتى ولو كان يملك 40 في المئة من الشركة؟ وهل كل شيء يصبح جائزاً باسم ملكية أكثرية الأسهم بما في ذلك استخدام الأموال المائدة للشركة كضمان للحصول على قرض شخصي من قبل رئيس مجلس الإدارة والشريك الأكثر؟ هذا العمل الذي تقوم "إعمار دبي" أنّ شفيق جبر قام به يبدو في الظاهر غير جائز قانونياً لأنه ليس من حق فريق في الشركة أن يستخدم أموالاً عائدة للشركة ككل، أي له وللشريك الآخر، من أجل أغراض شخصية مثل الاقتراض بضمانة ذلك المال، طبعاً القضاء وحده يمكن أن يقيّم هذا الأمر لكن التصرف يبدو بكلّ مقياس شاذاً ويخرق قاعدة الثقة والأمانة بين الشركاء.

لكن الموضوع لا يبدو مقتصرًا على هذا الأمر، إذ إنّ جبر، وكما يبدو من تصريح أو ساطه وباعتباره الشريك الأكثرية "هذه" رئيس "إعمار دبي" محمد العمار بـ"قالت" من منصبه كرئيس مجلس إدارة "إعمار مصر" بالاستناد إلى حق الأكثرية، أي كونه يملك أكثرية الأصوات في مجلس الإدارة. وهذا التهديد هريب أيضاً إذ لا يوجد في أي شركة حق مطلق للأكثرية، وهناك ما يسمى باللغة الفرنسية "ثالث التجديد" (Minorité de blocage) والذي يعطي للأقلية التي قد لا تملك أكثر من ثلث الأسهم حق الفيتو على عدد من القرارات التي قد تصبّ بحق الأقلية. ومن هذه الأمور أن تقرر الأكثرية، كما هدّد جبر مثلاً، بإقالة رئيس مجلس الإدارة الذي يملك الأقلية. ففي هذه الحال يمكن للأقلية أن تحمي نفسها بعدم المصادقة على القرار. وهناك عدد من القرارات والتصرفات التي يمكن للرئيس

التنفيذي للمثل للأكثرية أن يتخذها ويسميء من خلالها إلى حقوق الأقلية وخصوصاً المالية منها. ولهذا أعطى القانون ملكاً أقلية الثلث وما فوق في الشركات حق الاطلاع للسبق وللواقعة على جميع القرارات الأساسية المتعلقة بصالح الشركة العام ومصالحه كشريك أقلّي بشكل خاص. ولو كانت نية المشرع أن يكون لشريك الأكثرية اليد المطلقة في إدارة الشراكة من دون ضوابط لما كان أي عاقل يقبل بتأسيس الشراكات والمخاطرة بماله ومصالحه وسعته كشريك بأقل من نصف الأسهم بل إنّ الجميع كانوا سيخشون - كما استنتجت "إعمار دبي" في النهاية- تملك الشركة بكاملها أو على الأقل الإضرار على حصة الأكثرية لأن ذلك أو فر على المدى الطويل والـ "رجع رأس" كما يقال في الحكمة الدارجة.

ويبدو واضحاً أنّ الرئيس التنفيذي لـ "إعمار مصر" يخلط بين حق الإدارة وحق التصرف، وهما أمران مختلفان تماماً في عمل الشركات. فالرئيس التنفيذي يدير الشركة لحساب المساهمين لكنه مقيد في ذلك بأخلاقيات التعامل والشفافية وبروح الشراكة والشفافية ومبادئ حماية الشريك الأقلّي التي تحدّدتها عنها. وبهذا المعنى فإنّ للرئيس التنفيذي أن يدير أعمال الشركة اليومية لحساب الشركاء جميعاً لكن ليس له أن يتصرف بأموالهم من دون مصداقة مجلس الإدارة بما في ذلك معطلي الأقلية. فضلاً عن ذلك، فإنّ استخدام أموال الشركة كضمان لقرض شخصي لمخاضة الرئيس التنفيذي يعتبر حالة نموذجية على إسائة استخدام السلطة ويناقض مبدأ نزاع المصالح (Conflict of interest) والذي يمنع أيّاً كان أن يكون له في آن واحد صفات يجب أن لا يتجمعا في شخص واحد أو أن يتكسب موقعه والسلطات المعطاة له لتجني مخاطر شخصية ما كان في إمكانه تحقيقها لولا



محمد الحبار (الوسط) وشفيق جبر (إلى اليمين) أثناء التوقيع على مذكرة تفاهم لتوسيع وتطوير مكتبة الاستكشافية، ويبدأ مدير المكتبة بـ إسماعيل سراج الدين (إلى اليسار)

حلّ مرض الطرفين بجهود الحكومة المصرية والسؤولين فيها وهم الحريصون على تشجيع الاستثمار العربي. ويعد سبب ذلك هو أنّ الناس لا يحبون النزاعات ومجرد وقوع الأزمة وانتقالها إلى الإعلام يجب أن يعطي الضوء الأخضر للانتباه. وفي كلّ الأحوال فإنّ إعمال مصر وما تولّد عنها من نزاع حاد يشكّل اختياراً مفصلياً لاستراتيجية إعمال. وربما دفعت هذه التجربة إلى مراجعة متأنية لعمليات التوسع والمشاريع الكبرى التي انخرطت فيها الشركة في أكثر من بلد وعموماً بمبالحها ضخمة. ومن لهم عدم النظرة إلى تجربة مصر كما لو كانت حادثاً عارضاً أو تجربة معزولة، فالنزاع الفطري في مصر دليل على وجود خلل أعم ومن الأفضل والأجدى بالشرعية الإبرائية الرائدة إعطاء الموضوع كل ما يستحقه والبحث في جذوره التي قد تتعدى الحالة المصرية.

ولا ننسى أخيراً أنّ إعمال شركة مساهمة ولديها مجلسة الألوف من المساهمين، وإنه وبموجب الجو الجديد الذي يقصد على علاقة الشفافية بين الإدارات التنفذية وبين جمهور المساهمين والمسمى (Corporate governance) يقتضي تطوير الآليات التي يمكن فيها للمساهمين عبر التدقيق الخارجي والمداخلي والمشفرة الفنية للمستقلة أو دور أعضاء مجلس الإدارة المستقلين (المعينين بسبب كفاءتهم وتجربتهم الكبيرة) للمساهمين الفعلية في ترشيد العمل والقرارات الكبرى في الشركة وميثاقاتها في الخليج وللخلفاء العربية. ■

وجود تدقيق داخلي مستقل ومتفق عليه بين الفريقين؟ إذا لا يعقل أن يكون جبر قد تمكن من إجراء هذه السلسلة من التصرفات التي تناولت مئات الملايين من دون أن تتمكن إعمال من وقفها في الوقت المناسب لولا وجود شفرة أو فراغ ما في بنية الشركة وطريقة اتخاذ القرارات.

4- هل ما حدث في مصر مشرّس للخطوط المزادية على إدارة إعمال دبي؟ بسبب التوسع الكبير في كلّ الاتجاهات وبعيد مشاريع ضخمة تحتاج للكثير من متابعة التفاصيل وليس الخطوط العريضة فقط؟ وهل باتت الرغبة القوية في التوسع وإضافة المشاريع الجديدة الطموحة إلى محفظة الشركة سبباً في ضعف التدقيق والتقييم المسبقين خصوصاً لطبيعة الشركاء المحليين والإطار القانوني الذي يحكم الاستثمار؟ ذلك أنّ إعمال سعت في توسعها المستمر إلى إعطاء الانطباع بأنّها - وعلى نسق ما يجري في دبي من تطوير سريع - قادرة على تعميم هذا النموذج للمسعة والفعلية في بدايات استثمارية وبلدان تحكمها ظروف شديدة التباين. وهذه الهجومية في تأسيس المشاريع والرغبة في خلق صورة الشركة - البراديز - قد يصبح لها وجه آخر هو وجه التسرع كما ظهر بوضوح في مصر وقد يظهر لاحقاً في حالات أخرى.

الضوء الأخضر

على سبيل الاستنتاج يمكن القول أنّ تجربة إعمال مصر لا بد أن تؤثر على صورة إعمال القابضة حتى ولو انتهت الأزمة إلى

وجوده في المنصب أو لو كان في المنصب شخص آخر سواء.

الأمر الأكيد هو أنّ على السلطات المصرية التعامل مع الاستثمار أن تعاطي مع هذا الموضوع بكلّ جدية وحزم، ألاّ لا يتعلّق بتعزيز ثقة للمستثمر العربي والأجنبي في المناخ القادوني للاستثمار في مصر، وبوجود الخضاء العادل الذي يحسم الخلافات على أسس موضوعية ومن دون الأخذ في الاعتبار هوية الأشخاص. فلا المطلوب محاباة المستثمر العربي على حساب المواطن المصري ولا المطلوب أيضاً العكس أي محاباة الشريك المصري على حساب المستثمر.

من ناحية ثانية فإنّ كون الخلاف مع شركة بحجم إعمال يجب أن يجعل السلطات المصرية وأعيانها لحاظاً ارتدادات النزاع القائم ليس فقط على الاستثمار الإماراتي في مصر بل على الاستثمار الخليجي عموماً. ومؤدّى للمستثمرين أمامهم فرص لا تحصى في جميع أنحاء العالم في اقتصاد تزدى العولمة كل يوم إلى فتحه أمام الجميع. فلا يعتقد أحد أنه بمن على المستثمر أن ساعده على حلّ مشكلاته أو إذا ساق إليه فرصة الاستثمار في مشاريع تزدى في النهاية لتعمية البلد وخلق الوظائف والروية الوطنية.

بالنسبة إلى إعمال دبي، فإنّ تجربة مصر تطرح بدورها عدداً من المسائل التي لا بد من تلخيصها على مستوى الشركة، ومنها: 1- كيف أمكن للوضع بين إعمال دبي والشريك المحلي أن يصل إلى هذا الحد؟ وكيف تمكن شفيق جبر من إتمام عمليات جميع استثمارات المجموعات في مشاريع الشركة - وهي أموال هائلة - والاقتراض بخصامتها وارتكاب ما تعتبره إعمال مخالفاً أخرى من دون أن تنتبه الشركة في الوقت المناسب لهذه الأفعال؟

2- هل يعني ذلك أنّ إعمال منحت ثقة زائدة للشريك المحلي، أم أنّ عقد الشركة لا يتضمن الحماية اللازمة؟ والمفّت في الأمر أنّ إعمال لم تعصم بعد عما إذا كانت أعمال شريكها المحلي غير قانونية لخالفاتها القانون العام أو لخالفاتها نصوصاً واضحة في عقد الشراكة بين الطرفين.

3- هل أنّ الأمر يعود أيضاً إلى غياب حضور إداري حقيقي لـ إعمال دبي في شركة متحك فيها هذا الحجم من الصالح، سواء كان الحضور عبر ممثلين دائمين في مجلس الإدارة أو وجود لجنة تنفيذية تضم ممثلين لـ إعمال في الإدارة العامة اليومية أو

ترتيب مصارف لبنان

للعام 2006

حافظت المصارف اللبنانية على مواقعها السابقة بحسب التنازح النهائية غير المدققة الموقوفة في نهاية العام 2006.

وفي ترتيب شمل 33 مصرفاً تجارياً وغاب عنه مصرفان هما بنك HSBC وبنك مصر لبنان، بلغ إجمالي موجودات هذه المصارف نحو 128 ألف مليار ليرة أي بزيادة نحو 14,3 في المئة مقارنة بنهاية العام 2005، وللواقع أن هذا النمو الحقيق، تكوّن في معظمه خلال النصف الأول من العام، بل إن هذا النمو عوّض التراجع الذي تحقق خلال النصف الثاني جراء حرب تموز/يوليو وما أعقبها من دمار وما تلاها من تشنجات سياسية واقتصادية شلّت الاقتصاد اللبناني بعمق قطاعاته.

وفي ظل هذه المعطيات، لم يكن العام 2006 عام التغير في المواقع التي حافظت على مستوياتها باستثناء حالات قليلة اقتصرست على تقدّم أو تراجع بمعدل نقطة واحدة.

وحافظت المصارف الخمسة الأولى على مواقعها وجاء ترتيبها بحسب الموجودات على التوالي: لبنان، والمهجر، عوده سداد، بيلوس، البحر المتوسط، وفرنسيك.

تقدّم البنك اللبناني الفرنسي من المرتبة السابعة إلى السادسة محققاً نمواً هو الأعلى بين المصارف اللبنانية بلغ نحو 37 في المئة. ويعزى هذا النمو بمعظمه إلى إقدام البنك على تمكّله أكثر من 76 في المئة من بنك SBA الذي مقرّه باريس.

تراجع بنك بيروت من المرتبة السادسة إلى السابعة محققاً نمواً بنسبة 3,35 في المئة. وتقدّم البنك اللبناني الكندي من المرتبة العاشرة إلى التاسعة (نمو 14,71 في المئة) فيما تراجع بنك سويسيه جنرال لبنان من المرتبة التاسعة إلى العاشرة بنسبة نمو بلغت 2,4 في المئة.

من حيث النمو في الموجودات لدى المصارف الخمسة الأولى، احتل اللبناني الفرنسي المرتبة الأولى (37 في المئة) تلاه بنك عوده سداد (23,3 في المئة)، ثم لبنان والمهجر (19,3 في المئة)، ثم اللبناني الكندي (14,7 في المئة) ثم البحر المتوسط (11,4 في المئة)، ثم بيلوس (9,5 في المئة) ثم الاعتماد اللبناني (8,8 في المئة)، وبنك بيروت (7,3 في المئة)، وفرنسيك (5,9 في المئة)، ثم سويسيه جنرال (2,3 في المئة).

الرتبة	اسم المصرف	إجمالي الموجودات (مليار دولار)		النمو %
		2005	2006	
1	بنك لبنان والمهجر	17,966.7	21,440.0	19.33
2	بنك عوده	17,304.4	21,340.2	23.32
3	بنك بيلوس	11,344.9	12,426.9	9.54
4	بنك البحر المتوسط	8,849.8	9,860.1	11.42
5	فرنسيك	7,466.0	7,907.1	5.91
6	البنك اللبناني الفرنسي	5,612.4	7,685.9	36.95
7	بنك بيروت	6,505.8	6,983.7	7.35
8	الاعتماد اللبناني	4,773.2	5,195.5	8.85
9	البنك اللبناني الكندي	4,282.1	4,912.0	14.71
10	بنك سويسيه جنرال في لبنان	4,357.7	4,461.8	2.39
11	بنك بيروت والبلاد العربية	3,823.4	4,068.3	6.40
12	البنك اللبناني للتجارة	2,967.0	3,332.1	12.31
13	بنك انتركونتيننتال لبنان	2,267.2	2,433.1	7.31
14	فريست ناشونال بنك	1,810.0	2,068.2	14.26
15	البنك العربي	1,969.6	1,985.5	0.81
16	بنك لبنان والخليج	1,316.4	1,447.8	9.98
17	بنك ناسيونال دي باري انتركونتيننتال	1,196.0	1,297.9	8.52
18	بنك بيمو	1,006.1	1,071.0	6.45
19	الاعتماد المصري	840.9	994.2	18.22
20	مصرف شمال أفريقيا للتجاري	1,147.3	920.5	-19.77
21	بنك الكويت والعالم العربي	691.4	778.0	12.52
22	بنك الموارث	675.7	722.5	6.94
23	البنك اللبناني السويسري	589.8	636.5	7.91
24	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	551.1	603.9	9.58
25	بنك الصناعة والعمل	498.7	567.4	13.77
26	البنك الاهلي الدولي	471.1	532.3	13.00
27	جمال ترست بنك	493.9	529.8	7.27
28	المصرف التجاري السوري اللبناني	418.4	511.1	22.15
29	بنك جنرال لبنان	408.3	427.3	4.65
30	بنك الكويت الوطني - لبنان	358.3	382.8	6.82
31	بنك فروع وشيخا	232.7	235.5	1.18
32	البنك الاهلي التجاري السعودي	126.9	133.6	5.29
33	بنك اللاتي	88.2	107.1	21.43
	المجموع العام:	112,411.6	127,999.4	



نبحر بالثروات إلى مراسي جديدة

- نقل البضائع العامة
- نقل البترول الخام
- نقل الغاز المسال
- وسطاء شحن
- إدارة السفن
- نقل البتروكيماويات

النقل البحري

AL FAYAT GROUP
MARINE & LOGISTICS
REGISTRATION OFFICE

بالتيهون (أمريكا)

مومباي (الهند)

١١-٢٢-٢٢٧-١٨٧٧

الوطنية لنقل الكيماويات

١١-٢٢-٢٢٧-١٨٧٧

البحرين

فلسطين

عمان

١١-٢٢-٢٢٧-١٨٧٧

البحرين

البحرين

١١-٢٢-٢٢٧-١٨٧٧

البحرين

١١-٢٢-٢٢٧-١٨٧٧

القدرة القابضة تبدأ الأعمال الإنشائية لقمرها الرئيسي في أبو ظبي



صلاح الشامسي

مزود بالكامل بأحدث التجهيزات التكنولوجية والأنظمة والتقنيات الذكية، إضافة إلى أفضل وسائل الأمن والسلامة والعديد من اللزايا الأخرى التي تتناغم مع التصميم الراقى للمبنى.

وأشار رئيس مجلس إدارة القبة القابضة للمهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي إلى أن مناح العمل للتطوير واستخدام أحدث الوسائل والحلول العصرية وخلق بيئة إلكترونية متكاملة جزء لا يتجزأ من منظومة العمل الناجح، والقدرة القابضة تعمل دائماً على أن تكون في طليعة الشركات الاستثمارية التي تضع طابعاً مميزاً على خريطة الاستثمار الوطني الإقليمي.

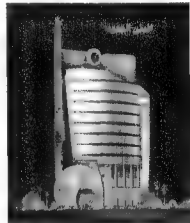
وقطع التطوير العقاري في مشاريع "شمس أبو ظبي"، "سكاي تاور"، "تالا تاور"، "حدائق الفولف"، بالإضافة إلى "سرايا أبو ظبي" حيث وصلت للمبيعات إلى 4,7 مليارات درهم (مليار دولار).

ويعتبر رئيس مجلس إدارة "صروح العقارية" سعيد عبد الغفلي أن النتائج المالية في الربع الأخير من العام سوف تعكس حجم الاستثمار الكبير في مختلف المشاريع العقارية التي تقوم الشركة بتنفيذها. "وقد ساهمت الإنجازات التي تمت على أرض الواقع في زيادة أصول الشركة وارتفاع القيمة العادلة للاستثمارات العقارية".

بدوره، يقول الرئيس التنفيذي للشركة منير حميد: "إن الشركة تسعى حالياً للتأكيد على للكانة المرموقة التي وصلت إليها في قطاع التطوير العقاري، وهي عازمة على المضي قدماً في مشاريعها العقارية كافة ومن أبرزها مشروع "شمس أبو ظبي".

بدأت شركة "القدرة القابضة" الأعمال الإنشائية لقمرها الرئيسي الدائم في شارع كورنيش القمر (الطريق الشرقي) في العاصمة الإماراتية أبو ظبي، وتأتي هذه الخطوة تماشياً مع توسعها الكبير على الصعيدين المحلي والإقليمي كشركة استثمار عامة، وسعيها لتأمين بيئة عمل إلكترونية حديثة ومتطورة تتناسب مع مكانتها كواحدة من أفضل الشركات الاستثمارية الراقية في المنطقة.

ويتألف المقر الجديد من طابق تحت الأرض وسبعة طوابق علوية، والمبنى



265 مليون دولار أرباح "صروح العقارية"

أعلنت شركة صروح العقارية من ارتفاع مجموع أرباحها الصافية للعام 2006، لتصل إلى 976 مليون درهم (265 مليون دولار). واقترح مجلس الإدارة توزيع عائدات على المساهمين بقيمة 10 في المئة من رأس المال أي ما يعادل 250 مليون درهم (68 مليون دولار). وفي خلال عام واحد على تأسيسها وصل العائد على سهم الشركة إلى 39 فلساً.

كما شهد الربع الأخير من العام، زيادة قيمة أصول الشركة بنسبة 19 في المئة لتصل إلى 4,3 مليارات درهم (1,168 مليار دولار) مقارنة مع 3,6 مليارات درهم (978 مليون دولار) في الربع الثالث من العام 2006، كذلك شهدت مبيعاتها نمواً ملحوظاً خصوصاً مبيعات الشقق السكنية والفلل

"أبيار" تلتزم برجاً في "مرسى دبي"



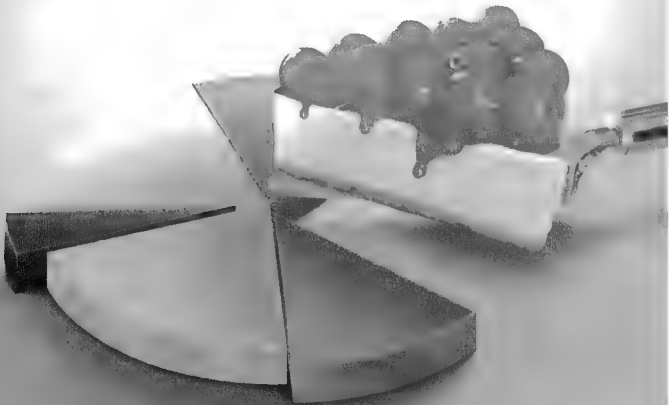
برج "أبيار" 24

منحت شركة أبيار للتطوير العقاري، الكويتية، عقداً بقيمة 260 مليون دولار لشركة موبين أكزيكيتيف سيستمز كونتراكتنج لتنفيذ أعمال المقاول الرئيسي لبرج "أبيار 24" و"أبيار 8"، اللذين تطورهما الشركة في "مرسى دبي". وأشار العضو المنتدب لشركة أبيار مزروق الرشيد أن أعمال تطوير برج "أبيار 24" تسير حسب الجدول الزمني المحدد، حيث وصل إلى الطابق 15، ويتوقع اكتماله بحلول الصيف المقبل. ويضم البرج 20 طابقاً بارتفاع 90 متراً، وستديره "رايسون ساس" التابعة لمجموعة "ريز دور".

وتهدف شركة أبيار، انطلاقاً من مفهوم "النبع" الذي تدل عليه كلمة "أبيار"، إلى تطوير مشاريع وجهات عصرية تقدم أسلوب حياة راقياً ومميزاً.

وكانت الشركة دخلت العام الماضي السوق الإماراتية بسطة تهدف إلى استثمار 1,4 مليار دولار؛ وسوف تتركز مشاريعها، التي تراعى أحكام الشريعة الإسلامية، في دبي كمرحلة أولى، لتنتقل بعدها إلى دول مجلس التعاون الخليجي. وكما تم تأسيس الشركة برأس مال 35 مليون دينار كويتي (115 مليون دولار)، وهي نتيجة شراكة بين "أعيان للأجارة والاستثمار"، إحدى أهم المجموعات الاستثمارية في دولة الكويت، ومجموعة الرشيدان التي تملك خبرة واسعة في المجال العقاري بدبي، إلى جانب مستثمرين آخرين.

حساب البلاد يحبك دائماً



أول حساب في المملكة يشاركك الأرباح

حساب البلاد هو أول حساب في المملكة العربية السعودية يفتح العميل حرية الوصول إلى حسابه والتصرف في أمواله في أي وقت بينما يستمر احتساب وجني الأرباح على الرصيد. إنه حساب مبتكر يتيح للعميل للمشاركة في الأرباح التي يحققها البنك.

بنك البلاد
BANK ALBILAD
نضع المعاملة في قلب المعاملة



bankalbilad.com.sa | 800 123 0000

3 متاحف ومسرح في جزيرة السعديات

أزاح ولي عهد أبوظبي الشيخ محمد بن زايد آل نهيان الستار عن تصاميم 3 متاحف ودور للمسرح والفنون، المزمع إنشاؤها في المنطقة الخفافية على جزيرة السعديات، والتي سوف تحول أبو ظبي إلى عاصمة للثقافة على الصعيدين الإقليمي والعالمي، ويهذه المناسبة افتتح ولي العهد معرضاً خاصاً أقيم في فندق قصر الإمارات وضم التصاميم الرئيسية وتماذج مجسمة لهذه المنشآت.

وكانت شركة التطوير والاستثمار السياحي، التي تتولى تطوير مشروع جزيرة السعديات، عهدت بتصميم هذه المعالم الحضارية



محمد بن زايد آل نهيان

إلى 4 من أبرز المهندسين المعماريين في العالم وهم: فرانك جيهري وزهاء حديد وجان نوفيل وتاداو أندو، وجميعهم حصلوا على عدد من الجوائز العالمية، و3 من بينهم نالوا جائزة "بريتزكو المعمارية"، وهي أرقى تكريم في هذا المجال على مستوى العالم. وقام فرانك جيهري بتصميم متحف جوجنهايم أبو ظبي للفن المعاصر، الوحيد من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، في حين تولّى الياباني تاداو أندو تصميم "المتحف البحري"، الذي يستلهم للتراث البحري والملاحي العريق لدولة الإمارات ومنطقة الخليج العربي، كما قام الفرنسي جان نوفيل بتصميم متحف الفنون الكلاسيكية، وتولت زهاء حديد، البريطانية الجنسية والمولودة في العراق، تصميم "دار للسراخ والفنون" في جزيرة السعديات، والذي سيكون منصة لتقديم أرقى فنون المسرح والموسيقى والأوبرا.

"العظيم للمجوهرات" مصنع لصقل الماس بتحالف روسي

أعلنت مجموعة سليمان العظيم للذهب والمجوهرات أنها تدرس إنشاء مصنع لصقل الماس في الرياض من خلال تحالف مع مستثمرين روس، ويحسب بيان الشركة، فإن الترخيص يأتي توجيهاً للمفاوضات التي جرت بين رئيس المجموعة سليمان بن صالح العتيق وأحد أعضاء وفد رجال الأعمال الروس الذين كانوا يترأسون وفدًا روسيًا، حيث اتفق الجانبان على دراسة إقامة تحالف روسي سعودي لبناء مصنع وتسويق الماس الروسي الخاص بالياض في الجودة العالية.



سليمان بن صالح العتيق وأحد أعضاء وفد رجال الأعمال الروس أثناء زيارته للملكة

يؤكد العتيق أن "المصنع سوف يتخصص في تصنيع المقاسات الكبيرة من الماس، لافتاً إلى أن المجموعة تسعى إلى إنشاء مصانع مشابهة في الهند والصين وتايوان وتوسيع هذه التجهيزات في المملكة وغير العالم بواسطة الشركاء"، مشيراً إلى أن "حجم سوق الذهب والمجوهرات في المملكة يقدر بنحو 15 مليار ريال"، ومتوقعاً أن يصل إلى 30 ملياراً في الأعوام العشرين المقبلة.

ولفت العتيق إلى أن "المجموعة تقوم حالياً بإعداد الدراسات اللازمة لتحويلها إلى شركة مساهمة عامة العام 2010، حيث تقوم الشركة بإعادة تأهيل واستقطاب الكوادر صاحبة الكفاءة العالية لقيادة المجموعة في المستقبل"، معتبراً أن "صناعة المجوهرات في المملكة باتت تنافس المنتجات العالمية من حيث الجودة والسعر المناسب، فضلاً عن أنها تناسب مختلف أذواق المرأة السعودية والعربية وقد حازت على إعجاب عدد كبير من نساء العالم".

من جهة ثانية، شاركت مجموعة سليمان العظيم للذهب والمجوهرات في جلسات أعمال "منتدى الذهب العالمي" الذي عُقد في فندق غراند حياة - دبي وضم أكثر من 40 شركة دولية تعنى بصناعة الذهب والمجوهرات.

"أرامكس" تسجل ارتفاعاً في أرباحها بنسبة 28 في المئة

أعلنت شركة أرامكس، المتخصصة في تقديم حلول النقل التامة، عن ارتفاع أرباحها الصافية للعام الماضي بنسبة 28 في المئة عن العام 2005 لتصل إلى 95,2 مليون درهم. وسجلت الشركة زيادة لافئة في الإيرادات بنسبة 59 في المئة لتصل إلى 1,36 مليار درهم. يقبل الرئيس التنفيذي للشركة



فادي غننور

فادي غننور: "تحتاجنا المالية للعام 2006 تعكس مدى التقدم الذي حققته الشركة، وهي فترة خططنا الاستراتيجية التي أفرزت النمو الذي نتطلع إليه".

ويوضح: "ساهمت عمليات الاستحواذ التي قمنا بها خلال العام الماضي في زيادة إيرادات الشركة إلى حد كبير، فيما استطاعت الشركة أن تواصل تعزيز أدائها نتيجة عوامل عدة أبرزها التطور اللافت لقطاع النقل اللوجستي المصاحب بالازدهار الاقتصادي في المنطقة، إلى جانب مكائنا الرائدة وحرصنا على تقديم الحلول المبتكرة لزيائنا وخدماتنا والتزام موظفينا بخفاة "أرامكس" للإبداع".



٢٠٦ بقدر لعل النوحه ٢٠٦ مليون دور



التحفة النادرة تستحق الإنتظار



www.tc - Financial - GLOBAL STOCK MARKET TRADING TIMES

الساعة كروكوديل، الحديقة من الولاد، الحركة ميكانيكية ذات تجلدة أوتوماتيكية من ابتكار هوبر - بروجن.
أول ساعة ميكانيكية تبين ساعة لفتتاح أهم الأسواق المالية في العالم. لكل مدينة إشارتها الخاصة بها.
يشغل مؤرخ العصر يدل على وقت عمل النورس.

GP
GIRARD-PERREGAUX

حصار - پیر یجو



مجلس إدارة الشركة



حسن الفردان

المتحدة للتنمية: نتائج قياسية في العام 2006

أعلنت الشركة المتحدة للتنمية نتائجها المالية للعام 2006، بعد اجتماع مقدمه مجلس إدارتها مؤخراً. وجاء في النتائج أن إجمالي الأرباح تضاعفت خلال العام 2006 مقارنة بالعام 2005، فارتفع من نحو 116,6 مليون ريال قطري إلى نحو 235,5 مليوناً. كما بلغ صافي أرباح الشركة للسنة المالية 2006، نحو 258,2 مليون ريال قطري، أي بزيادة 40 في المئة عن العام 2005. كما حققت إيرادات الشركة في العام 2006 زيادة بنسبة 74 في المئة ووصلت إلى 1,1 مليار ريال قطري، مقارنة بـ 647 مليوناً في العام السابق. وذكر أن الأرقام المعلنة لا تشمل الإيرادات التي تحققت للشركة من أسهم استثماراتها المتنوعة. وعيّن رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتنمية حسين الفردان من فخره بهذه الأرقام الإيجابية التي تحققت، وقال أنها "تشير بوضوح إلى حجم الإنجازات ومدى ما تحقّق من أهداف في المجالات المتنوعة التي تستثمر فيها الشركة". وأعلن مجلس الإدارة أنه سيوهي بترتيب أرباح نقدية تصل إلى 214,5 مليون ريال قطري للمساهمين، ويمثل هذا المبلغ نسبة 20 في

المئة من قيمة السهم (ريالان للسهم الواحد). كما اعتبر الرئيس التنفيذي للشركة ولعيد السعدي أن نتائج العام 2006 "تشير إلى أن سنة 2006 كانت واحدة من السنوات الناجحة التي سجلت فيها الشركة نتائج بارزة، والتي تؤكد مجدداً الرؤية الصائبة والتفكير المستقبلي والشراكات القوية التي تشكل الأساس في بناء الشركة المتحدة للتنمية". إلى ذلك، وافق مجلس إدارة الشركة على تأسيس شركة برأس مال 5 ملايين ريال قطري تعمل في مجال إدارة للممتلكات، والشركة الجديدة هي مشروع مشترك بين "المتحدة للتنمية" (30 في المئة)، والبنك التجاري (30 في المئة)، و"قطر للتأمين" (20 في المئة) و"أستكو" (20 في المئة). كذلك، وافق مجلس الإدارة على إنشاء صندوق استثماري للتمويل، برأس مال 100 مليون جنيه إسترليني (ما يعادل 718 مليون ريال قطري)، وهو صندوق مشترك بين "المتحدة للتنمية" (50 في المئة) والبنك التجاري (50 في المئة).

نور للاستثمار: محفظة متنوعة

بلغت أرباح شركة نور للاستثمار العام الماضي 15,57 مليون دينار كويتي. وتضاعف حجم الأصول المدارة أكثر من ثلاث مرات، من 22,6 مليون دينار في العام 2005 إلى

75 مليوناً في نهاية العام 2006. كما حققت أصول الشركة نمواً بنسبة 47 في المئة لتصل إلى 168 مليوناً.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة حسان فوزي الخرايا "أن نور للاستثمار" استطاعت أن تحقق أهدافها بنجاح من خلال الاستثمار في عدد من القطاعات الاقتصادية في دول مختلفة.

ورفعت الشركة رأس مالها من 25 إلى 50 مليون دولار بهدف "دعم الفرص المطروحة أمام الشركة تمهيداً للانتقال إلى العالمية، وتنويع استثماراتها في فرص مجدية على المستويين الإقليمي والعالمي". كما أوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة ناصر عبد المحسن اللري، "أن الشركة ستركّز في المرحلة المقبلة على السوقين الصينية والهندية، كاشفاً أن التمهيرات جارية حالياً لتأسيس بنك إسلامي في سورية مع شركاء وحلفاء آخرين، برأس مال 200 مليون دولار، على أن تكون حصة الشركة 25 في المئة منه. وموضحاً أن هذا هو الاستثمار الثاني للشركة في سورية بعد تأسيس شركة تأمين فيها. والشركة تدرس حالياً إقامة مشروع عقاري استثماري صناعي في مصر بشراكة مع جهات عليا وإقليمية بحجم قد يصل إلى مليار دولار.

الزاي القابضة: أرباح وتوسع

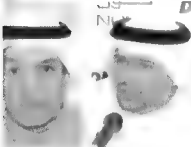
حققت شركة الزاي القابضة أرباحاً صافية خلال العام 2006 بلغت 302 مليون درهم (82 مليون دولار)، مقابل 176 مليون درهم (47 مليون دولار) في العام 2005.



رشيد الفلاسي

أوضح رئيس مجلس إدارة الشركة رشيد الفلاسي أن ربحية الشركة قفزت إلى 1,29 درهم مقابل 0,89 درهم للعام 2005. وقال أن الشركة تعتمد في عملها على خطة استراتيجية للسنوات العشر المقبلة ضمن برنامج محاسبي متورس تضمن من خلاله نمواً متوازناً وأرباحاً مستمرة، لافتاً إلى أن الشركة تسعى من خلال هذه الخطة إلى ضمان حقوق المساهمين والالتزام من عوامل المخاطرة. وأكد الفلاسي أن مجلس إدارة الشركة أوصى بتوزيع أرباح نقدية بواقع 634 فلساً للسهم الواحد أي بنسبة 50 في المئة من القيمة الاسمية للسهم، وأسهم مئة بقيمة 10 في المئة.

من جهة ثانية، أوضح الفلاسي أن الشركة خلت خطوات جدية خلال العام الماضي في التوسع الطليجي والإقليمي بعد نجاحاتها في الكويت والإمارات، حيث انتهت من تأسيس فرع لها في الأردن وفرعين في لبنان، إضافة إلى فرع رابع تحت التأسيس حالياً في مملكة البحرين. كما أطلقت الشركة مؤخراً أول مؤشر لقياس الحركة العقارية في منطقة الخليج، هو مؤشر زاي العقاري للزمع إطلاقه رسمياً خلال شهرين، ليصبح دليلاً للمستثمر المحلي والأجنبي نحو الاستثمار في دول المجلس، ونحو الوعي بالمخاطر التي يمكن أن تهدد استثماره في جميع القطاعات السكنية والتجارية والصناعية.



ناصر عبد الحسن

حسان فوزي الخرايا



خدمة BlackBerry® من «اتصالات»

في عالم اليوم بات من الصعب لتظيم الوقت وتحقيق الإنتاج والتوافق بين الحياتين العملية والشخصية حتى بالنسبة لأكثر الناس براعة. لكن الآن خدمة BlackBerry® من «اتصالات» توفر لك الحل الأمثل.

إن BlackBerry® Pearl هو أحدث أجهزة الهواتف المتحركة التي توفر لك خدمة تصفح الإنترنت فضلاً عن إرسال رسائل البريد الإلكتروني واستقبالها (حتى 10 حسابات بريد إلكتروني) كما يتيح لك هذا الجهاز إرسال واستقبال الرسائل الفورية أثناء التنقل. لتتمكن بالخدمة يجب أن تتوفر لديك جهاز BlackBerry® وبمكثك الحصول عليه من أحد مراكز أعمال «اتصالات»

توفر باقتان بخدمة الإنترنت عبر BlackBerry®.

- للاستخدام المحلي غير المحدود (داخل الإمارات) مقابل 185 درهماً شهرياً
- الاستخدام الدولي غير المحدود (داخل الإمارات وأثناء التجوال الدولي) مقابل 295 درهماً شهرياً

للإشتراك في هذه الخدمة تفضل بزيارة أحد مراكز أعمال «اتصالات» أو أرسل النص التالي (من اليسار إلى اليمين) في رسالة نصية قصيرة SMS إلى الرقم 1010.

• bis185 (للاستخدام المحلي غير المحدود) • bis295 (للاستخدام الدولي غير المحدود)

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بالرقم 800 6464 أو تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني www.etisalat.ae



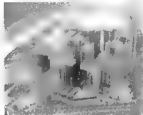
"مان إنفستمنتس" تطرح محفظة "إم جي إس أكسيس"

أعلنت مان إنفستمنتس عن طرح صندوق استثماري جديد برأس مال مضمون من فئة "مان للمستراتيجيات"

صندوق استثماري جديد برأس مال مضمون من فئة "مان للمستراتيجيات" (Access) Man MGS Access Series 2 Ltd. بثعنتين من السندات تستهدفان تحقيق مستوى متوسط من التذبذبات السنوية يتراوح بين 8 و10 في المئة. وتستهدف السندات من فئة الدولار الأميركي تحقيق عوائد سنوية تتراوح بين 13 و16 في المئة، بينما تستهدف السندات من فئة اليورو تسجيل عوائد سنوية تتراوح بين 11 و14 في المئة. كما سيستفيد المستثمرون أيضاً من ميزة ضمان رأس المال الذي يقدمه مصرف "سيتي بنك إن. إي. إف." فرع لندن ومن ميزة تجديد الأرباح.

ونكرت "مان إنفستمنتس" أن اللجوء الذين اختارهم وتزكيهم "مان غلوبال ستراتيجيز" (MGS)، أحد مدراء الاستثمار الأساسيين التابعين لـ"مان إنفستمنتس"، هم وحدهم مسؤولون عن ضمهم إلى المحفظة التي تتكون من نحو 15 صندوق تحوط. وقد تفاوضت "مان غلوبال ستراتيجيز" مع هؤلاء المدراء من أجل تأمين أفضل الشروط لاستثماراتها. وتتضمن هذه الشروط توفير المزيد من التقارير والبيانات على فترات متقاربة وبدرجة أكبر لتحديد البائع للمستثمر لدى المدراء وإدارة الحسابات وفقاً للمتطلبات والاحتياجات الخاصة. وبالنسبة للحسابات الدائرة، فإن "مان غلوبال ستراتيجيز" تشرف على أموال العملاء وتحصل على كامل بيانات التجارة الخاصة باستثماراتها.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"مان إنفستمنتس" في منطقة الشرق الأوسط انطوان مسعد إن الكفاءة الذي يميز مدراء محفظة "أكسيس" الاستثمارية، إضافة إلى الشفافية التي تطبقها على تعاملاتهم اليومية، يمحسانا الثقة لتقديم مثل هذه المحفظة المركزية والأنشطة. وقد مكّن ذلك المختصين في مجال الهيكلية لدى "مان غلوبال ستراتيجيز" من تطوير صندوق يتيح إمكانية تحقيق نمو قوي في رأس المال وبتنوع التوزيع أيضاً، وكل ذلك مع الحماية التي توفرها ميزة ضمان رأس المال.



"عقار" تبدأ تنفيذ باكورة مشاريعها "عجمان 1"

أعلنت شركة عقار ترسية عطاء تنفيذ البنية التحتية لباكورة مشاريعها "عجمان 1" إلى شركة بايلنج تيك التي تتخذ من الإمارات مقراً لها. وستبدأ أعمال تطوير البنية التحتية للمرحلة الأولى من المشروع، الذي سوف يقوم على مساحة 72 ألف متر مربع، وتقدر تكلفته بـ2,7 مليار درهم (733 مليون دولار)، ومن المتوقع استكمالها خلال العام 2009، لتطرح للنقل الحر.

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة عقار ورئيس دائرة التطوير العقاري في "هيئة عجمان للتطوير والاستثمار" إمامي النعاس، "تتضمن من خلال عقد شركائنا مع جهات رائدة في قطاع الإنشاءات، إلى ضمان تنفيذ المشاريع حسب أعلى مستويات الجودة والكفاءة".

وسيعرض "عجمان 1" الذي يتوقع الإنشاء من كافة مراحله بحلول العام 2010، فندقاً سنيديره شركة عالية ووريجين تجاريتين وشفقاً مفتوحة وبرجاً سكنياً يضم شققاً للتأجير، إضافة إلى عدد من المرافق السكنية والتجارية ومنشآت خدمات الضيافة.

يشير إلى أنه تم تأسيس "عقار" خلال العام 2006 كشركة ذات مسؤولية محدودة بالتعاوان مع هيئة عجمان للتطوير والاستثمار، لتتولى تنفيذ خطط التوسع العقاري والسياحي التي وضعتها إمارة عجمان.

"كهراء" القطرية؛ التعاون الفني مع "تشوبو" اليابانية

وقعت شركة كهراء والماء القطرية والمؤسسة العامة للطاقة الكهربائية "كهراء" مذكرة تفاهم مع شركة كهراء "تشوبو" اليابانية، حول التعاون الفني والإداري وتطوير المحطات الكهربائية القائمة لتواكب المواصفات العالية للبيئة، كما نصت الاتفاقية على تطوير وتدريب الكوادر القطرية في هذا المجال.

وقع الاتفاقية النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة في الصناعة، رئيس مجلس إدارة "كهراء" عبد الله بن محمد العطية ونائب الرئيس التنفيذي، عضو مجلس إدارة "تشوبو" شيرو ميزوتا.

وقال المدير العام لشركة كهراء والماء القطرية فهم حمد المهدي إن لدى قطر استراتيجية لتغطية الطلب المتزايد في البلاد على الكهرباء، متوقعاً أن يصل الاستهلاك الكهربائي في نهاية العام 2007 إلى نحو 4000 ميجاوات، مع زيادة سنوية تصل إلى نحو 13 في المئة.

وأعلن المهدي أن مشروع كهراء رأس لخان ينتظر إنجازه بحلول العام 2010، بعدما تم تأهيل الشركات الخاصة بالمشروع. وتبلغ الطاقة الإنتاجية للمشروع نحو 2600 ميجاوات من الكهرباء و40 مليون غالون من المياه العذبة يومياً.

صكوك إيجارة سلطة الشارقة للكهرباء والماء

تشارك البنك الإسلامي للمجموعة العربية المصرفية وبنك الخليج الدولي و"بيت التمويل الكويتي" وبنك الشارقة الإسلامي في إنعام تنظيم تسهيلات صكوك الإيجارة العائدة لـ"سلطة الشارقة للكهرباء والماء". وتبلغ قيمة هذه الصكوك 350 مليون دولار، سوف يتم طرحها على مدى 9 سنوات، وقد حظي الطرح باهتمام شديد من بنك إيجارتي بلغ عددها 12 مصرفاً.

و"سلطة الشارقة للكهرباء والماء" هي أول منشأة مملوكة من حكومة الشارقة تحصل على تسهيل مالي إسلامي طويل الأجل. والشركة هي المورد المتكامل للكهرباء والماء والغاز بقاعدة مستهلكين تراكمية تبلغ نحو 483 ألف مستهلك عبر قطاعات الكهرباء والماء والغاز ويخافة 1823,1 ميجاوات للكهرباء و8826 مليون غالون للماء و50,5 مليون متر مكعب للغاز.

الإمارات إلى سوق الاسهم الأمريكي

\$9.99

BE EXTRAORDINARY



E*TRADE
FINANCIAL

Brooklyn, NY 11201 0.25 Dauntier Chrysler (LCX) 6

100
مليون دولار

مبلغ حصة 100,000
ولاحضان حتى 120 عميلة محاسب
من سنة 2007

تقريباً 100 مليون دولار

إلى 4 ملايين دولار
إلى 4 ملايين دولار
إلى 4 ملايين دولار
إلى 4 ملايين دولار

تقريباً 100 مليون دولار

تقريباً 100 مليون دولار
تقريباً 100 مليون دولار
تقريباً 100 مليون دولار
تقريباً 100 مليون دولار

100 مليون دولار

100 مليون دولار

100 مليون دولار

1. E*TRADE Securities Limited (E*TRADE Securities Ltd) هي شركة استثمار أمريكية مسجلة في ولاية نيويورك، وهي عضو في الجمعية الوطنية للتداول (NASD) وعضو في مجلس إدارة الجمعية الوطنية للتداول (FINRA). E*TRADE Securities Limited هي شركة استثمار أمريكية مسجلة في ولاية نيويورك، وهي عضو في الجمعية الوطنية للتداول (NASD) وعضو في مجلس إدارة الجمعية الوطنية للتداول (FINRA). E*TRADE Securities Limited هي شركة استثمار أمريكية مسجلة في ولاية نيويورك، وهي عضو في الجمعية الوطنية للتداول (NASD) وعضو في مجلس إدارة الجمعية الوطنية للتداول (FINRA).

E*TRADE Securities Limited (E*TRADE Securities Ltd) هي شركة استثمار أمريكية مسجلة في ولاية نيويورك، وهي عضو في الجمعية الوطنية للتداول (NASD) وعضو في مجلس إدارة الجمعية الوطنية للتداول (FINRA). E*TRADE Securities Limited هي شركة استثمار أمريكية مسجلة في ولاية نيويورك، وهي عضو في الجمعية الوطنية للتداول (NASD) وعضو في مجلس إدارة الجمعية الوطنية للتداول (FINRA). E*TRADE Securities Limited هي شركة استثمار أمريكية مسجلة في ولاية نيويورك، وهي عضو في الجمعية الوطنية للتداول (NASD) وعضو في مجلس إدارة الجمعية الوطنية للتداول (FINRA).



عبد الله الدردري

سورية تتحول من القانون 10 إلى المرسوم 8

الدردري: المرسوم الجديد يعكس تطور البيئة الاستثمارية

دمشق - بارا عشي

أنهت سورية قانون الاستثمار المعروف بالقانون 10، وأجّلت مكانه، منذ أواخر يناير الماضي، المرسوم 8. ماذا في المرسوم الجديد؟ وما الدوافع وراء هذا الإجراء؟ وما الرؤية الاقتصادية والاستثمارية التي تتطلع إليها سورية من خلال المرسوم الجديد؟

نائب رئيس مجلس الوزراء عبد الله الدردري، يقول لـ "الاقتصاد والأعمال"، باختصار شديد، إن القانون 10، بعد الإصلاحات للنالية الشاملة التي أجرتها سورية في السنوات الماضية، باتت كجذيرة معزولة، ما يعني أن الإصلاحات التي أقرت تجاوزت بكثير القانون 10

نفسه، وبات من الضروري إيجاد إطار قانوني جديد يعكس، كما يقول الدردري، "التطور الهائل في البيئة الاستثمارية السورية في مجمل البنية التحتية والتشريعية للاقتصاد السوري"، كما يمتدّ عن "الفكر الاقتصادي الجديد الذي كان وراء تلك الإصلاحات والمرسوم 8، الذي يعكس هذه التطورات والإصلاحات، لا يرى فيه الدردري سوى حالة مرحلية تتحرك باتجاه ألا يكون في سورية قانون للاستثمار فسيوري للمستقبل كما يراها الدردري "ستضمم"، بقوانينها وإجراءاتها، بيئة استثمارية.

ويوضح الدردري أن "ولادة المرسوم 8 جاءت بعد أن أجرت سورية إصلاحاً مالياً شاملاً وأقدمت على تخفيض معدلات الضرائب على الشركات العليا إلى 28 في المئة، وعلى المشاريع الاستثمارية إلى 22 في المئة وقد تصل إلى 16 في المئة، وعلى

الشركات المساهمة إلى 14 في المئة، وهذا يعكس تغييراً جذرياً في العقليّة الاقتصادية".

وعلى خلفية هذه الإصلاحات، لم يعد ضرورياً أن يتضمن المرسوم 8 إعفاءات ضريبية خاصة، تكون بمثابة حوافز للمستثمرين، لذا، يقول الدردري إن المرسوم الجديد "لا يتطرق إلى إعفاءات ضريبية وترك أمرها للنظام الضريبي، كما لا يتحدث عن إعفاءات وأسعة تاركاً تحديثها إلى هيئة الاستثمار". فالمرسوم "هو انعكاس للمرحلة التي بلغها الإصلاح الاقتصادي، وهو ليس أداة دفع لهذا الإصلاح، كما كان حال القانون 10".

فسورية، يقول الدردري لا تريد

الرسوم 9

بالالتزام مع المرسوم 8 صدر أيضاً المرسوم 9 الذي قضى بإنشاء "مجلس الأعلى للاستثمار" وهيئة الاستثمار السورية.

ويوجب هذا المرسوم بتشكيل "المجلس الأعلى للاستثمار" من رئيس مجلس الوزراء ونائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية نائباً للرئيس، ويضم عدداً من الوزراء، إضافة إلى رئيس هيئة تخطيط الدولة ورئيس مجلس إدارة هيئة الاستثمار ومدير عام الهيئة كمقرر، وأنهض به "المجلس الأعلى للاستثمار" عدد من مهام أبرزها: وضع السياسات والتوجيهات والسياسات العامة للاستثمار، دراسة القوانين والأنظمة المتعلقة بالاستثمار، واعتماد مشروع الخريطة الاستثمارية للمجمهورية العربية السورية.

وأؤكد المرسوم لهيئة الاستثمار، مهمة تنفيذ السياسات الوطنية للاستثمار وتنمية البيئة الاستثمارية، ومنها إعداد الخريطة الاستثمارية والعمل على ترويجها، تقديم اللقوة وتوفير المعلومات والبيانات للمستثمرين وإصدار الأدلة الخاصة بذلك، المشاركة في إعداد مشاريع الاتفاقيات والبروتوكولات المتعلقة بالاستثمار، تتبع تنفيذ المشاريع وتقديم العقبان التي تعوق تنفيذها واستمرار عملها، والقيام بكافة النشاطات الترويجية لجذب الاستثمارات وتشجيعها بما في ذلك إقامة الندوات والؤتمرات وتنظيم تبادل الزيارات واللقاءات.

وقضى المرسوم باستحداث "النافذة الواحدة" ومن مهامها "تقديم الخدمات للمشايخ من خلال ممثلين مفوضين من قبل الجهات الحكومية المختلفة وبكافة الصلاحيات اللازمة لتسهيل وترخيص ومنع اللوائح والشهادات والأجازات اللازمة وفق أحكام هذا المرسوم التشريعي والتشريعات المعمول بها ومتابعة المشاريع القائمة والتعرف على العقوقات والخروج بتوصيات وحلول لها".

مستثمراً يبحث عن حافز ضريبي لمدة 5 سنوات لتبدأ بعدها ضريبة مرتفعة، بل تريد مستثمراً يكون شريكاً استراتيجياً تقول له أن الضريبة ستطبق على مشروعه منذ اليوم الأول لتشغيله، ولكنها ضريبة منخفضة.

وفي السياق نفسه، يقول الدردري متسائلاً: "لماذا نواصل تقييد إخراج أرباح الشركات الأجنبية من القطع الأجنبي، بعد أن أصبح لسورية منظومة هي أكثر تحملاً من قانون الاستثمار الرقم 10 السابق في ما يخص القطع الأجنبي".

وحول التطور الذي يشهده القطاع المصري في سورية، يقول الدردري "النظام المصري في سورية يتطور بتدرج وهدوء وشباط، وحجم الإيداعات من القطع الأجنبي فيه تجاوز 3 مليارات دولار، واحتياطي المصرف المركزي من هذا القطع إلى ارتفاع، كما أن سعر صرف الليرة لم يستقر قط، بل ارتفع أيضاً".

وعن حجم الاستثمارات التي تدفقت إلى سورية، يشير إلى القطاع السياحي كمثال، ويقول، "حجم الاستثمار السياحي كان في العام 2004، بحسب حدود 390 مليون دولار، وفي العام التالي ارتفع إلى مليار دولار، ثم إلى ملياري دولار في العام 2005".

ويخلص إلى القول "إن سورية، على خلفية كل ما كثره وغيره مما تحقق، تحولت من القانون 10 إلى المرسوم 8، مع إدراكها بأن اقتصادها لا يزال يعاني بعض الضعف، فهي لا تزال تعاني من مشكلتي البطالة والفقر، ومن ضعف في تنافسية سلمها في الأسواق الخارجية".

NOKIA
Nseries



Nokia N91 8GB

شغل. استمع. استمتع.

ادخل إلى ٦٠٠٠ أغنية* بمجرّد كبسة زر على Nokia N91 8GB الجديد.
تقلّ بسهولة بين المكالمات وملفاتك الموسيقية المفضلة بجودة Hi-Fi.
Nokia N91 8GB يتنوّع بالموسيقى.
إنّه نبض قلبك.

www.nokia.com/hearnew

* تركّز الإمكانية على معدل تواتر الأغنية وهو ٢٠:١ وتشفير AAC+، ٤8 kb، هي ثنائي.

© ٢٠٠٦ نوكيا.

2010

ويقول محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو الدباغ: "سيمكّن هذا النظام للملكة من المنافسة على المستوى الدولي عن طريق توفير أفضل الأجواء الاستثمارية لاختلاف أنواع الأعمال بما في ذلك الاستثمارات الخارجية المباشرة".

وتعتبر SAP المزود الرائد لبرمجيات الأعمال على مستوى العالم، وتقدم خدماتها إلى أكثر من 36200 عميل في ما يزيد على 120 بلداً، والتي تراوح بين التطبيقات المحددة التي تلبي حاجات الشركات الصغيرة والمتوسطة، وبين الحزم البرمجية التي تستخدمها الشركات العالمية، وتدمج مجموعة حلول SAP عمليات الشركات في ما يزيد على 25 صناعة، بما في ذلك الصناعات التكنولوجية المتقدمة، وشركات البيع بالتجزئة، والخدمات المالية، وقطاع الخدمات الصحية، والقطاع العام.



عمرو الدباغ

"هيئة الاستثمار" السعودية:

نظام "أساليب"

لتعزيز قدراتها التنافسية

أعلنت الهيئة العامة للاستثمار السعودية عن تطبيق نظام جديد لخدمة المستثمرين أطلقت عليه اسم "أساليب". وتكمن الميزة التنافسية لهذا النظام، المعتمد على تقنية SAP، في تبادل المعلومات بشكل فوري بين موظفي الهيئة داخل الملكة وخارجها، والتنسيق مع شركاء الهيئة عبر شبكة الإنترنت، كما يتميز بتسريعه إجراءات الاستثمار والحصول على التراخيص من الهيئة.

حيث يؤمل أن يدعم تطبيق هذا النظام برنامج الهيئة العامة للاستثمار الهادف إلى وصول الملكة إلى أحد المراكز العشرة الأولى في العالم من حيث تنافسية بيئة الاستثمار في نهاية العام

"ماك شرف": رخصة للوساطة المالية

حصلت شركة ماك شرف للأوراق المالية، على رخصة العمل في مجال الوساطة المالية في دولة الإمارات العربية المتحدة، وقال رئيس مجلس إدارة الشركة شرف الدين شرف: "ستقدم شركتنا جميع خبراتها في مجال الوساطة المالية في سوق دبي المالية، وستسهم في تعزيز سوق خدمات الوساطة المالية في الدولة وفي العمل على جذب الاستثمارات المحلية والعالمية".

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس إدارة الشركة ووبرت ماكمهين: "نتطلع إلى التميز في تقديم خدماتنا وذلك بتوفير تقارير ودراسات تحليلية أساسية وفنية مفصلة لحركة أسواق الأسهم، الأمر الذي يتناسب مع متطلبات المتداولين".

وتَمَّ تعيين مايكل فرناندز في منصب المدير التنفيذي لشركة ماك شرف للأوراق المالية، حيث يتمتع بخبرة طويلة في مجال الاستثمارات المالية، والذي قال: "لدينا فريق عمل تفوق خبرته لـ 50 عاماً في أسواق المال العالمية، منها 15 عاماً في سوق دبي المالية".

يُذكر أن شركة ماك شرف للأوراق المالية تأسست بالشراكة بين "مجموعة شرف للاستثمار" ومحمد عبد الرحيم العلي، إذ يملك كل منهما نسبة 25,5% من ألسهم الشركة، فيما تملك "ماك ميلين ادفانتج كابيتال" نسبة 49% من الحصة.



مدير تمرير "الدفاعية" العميد الركن (م) سليم أبو إسماعيل يتسلم الجائزة من اللواء عبد الكافي وأحمد حميد المزروعى

حصلت "الدفاعية" على جائزة أفضل مجلة متخصصة في الشؤون الدفاعية والأنظمة البرية والبحرية والجوية، في معرض الدفاع العالمي أيدكس (IDEX 2007)، الذي أقيم في أبو ظبي بين 18 و22 فبراير الماضي. وتسلمت "الدفاعية" الجائزة من اللواء الركن عبد الكافي، رئيس هيئة الإمداد في القوات المسلحة والمتحدث الرسمي لمعرض "أيدكس"، بحضور أحمد حميد المزروعى، نائب رئيس شركة أبو ظبي للمعارض. جاء ذلك في إطار احتفال أقامته القيادة العامة للقوات المسلحة الإماراتية، وشركة أبو ظبي الوطنية للمعارض، كرمت خلاله المشاركين المتميزين في فعاليات الدورة الثامنة للمعرض.



∞ (إمكانيات)



الراجحي فيزا إنفينيت

800 124 1222
www.alrajhibank.com.sa

اكتشاف جديد للغاز

في مصر



الوزير سامح فهمي

أعلن وزير

البتترول المصري سامح فهمي عن تحقيق اكتشاف جديد للغاز الطبيعي في منطقة البحر المتوسط تحت سطح البحر بعمق يصل إلى 688 متراً، وتقدر احتياطات الاكتشاف الجديد بأكثر من تريليون قدم مكعب، وأوضح أن البئر الاستكشافية "شمال الجيزة 7"، حققتها شركة بي بي الإنجليزية في منطقة الالتزام شمال الإسكندرية.

وأشار فهمي إلى أن العمل جارٍ حالياً في حفر آبار استكشافية في عدد من المناطق البحرية والبرية، وقد أظهر بعضها مؤشرات إيجابية حول وجود احتياطات جديدة من الزيت الخام والغاز الطبيعي. وأشار إلى أن الاتفاقيات البترولية التي تم إبرامها خلال السنوات الخمس الأخيرة (والبالغ عددها 99 اتفاقية) من المتوقع أن تؤدي لثمارها خلال الأعوام المقبلة. ويبلغ عدد الشركات العاملة في مصر في مجال البحث والاستكشاف والإنتاج 65 شركة عالمية من مختلف الجنسيات يغطي نشاطها معظم مناطق مصر.

مجموعة "الفيتم"

تتوسع في مصر

أعلنت شركة ماف أراكز للتسويق، إحدى شركات مجموعة ماجد الفيتم الإماراتية، أنها بصدد افتتاح توشعات جديدة لمشروعها في مصر "العادي سيتي سنتر"، وذلك في سبتمبر المقبل. وقال نائب رئيس إدارة الأصول في المجموعة علي عبدالله أن هذه التوشعات تشمل إنشاء ملحق تجاري جديد لمشروع "كافور" الواقع على طريق القاطية، على مساحة 5800 متر مربع ويضم مجموعة من المحلات التجارية لماركات ومطاعم عالمية، إضافة إلى مواقف تتسع لنحو 1600 سيارة، وأشار إلى أن حجم الاستثمارات في هذه التوسعات يصل إلى نحو 300 مليون جنيه، وأشار العبدالله إلى أن المجموعة، التي تمتلك وتدير في مصر مركزين للتسويق أحدهما في القاهرة والثاني في الإسكندرية، تجري دراسات جادة لإضافة مركزين آخرين يتم حالياً اختيار مواقعهما، وذلك في إطار خطة للاستفادة من حالة النمو والرواج التجاري الذي تشهده السوق المصرية في هذه المرحلة.

يذكر أن مجموعة ماجد الفيتم تمتلك عدداً من المراكز التجارية في عدد من دول المنطقة في مقدمتها "سيتي سنتر" في كل من دبي والشارقة وعمان، و"مول الإمارات"، الذي يعد أكبر منتج للتسويق خارج أميركا الشمالية، إلى جانب مراكز أخرى في البحرين وسلطنة عُمان. كما تمتلك أيضاً العلامة التجارية "ماجيك بلايت" في مجال بيرنس القفوي، ومشروع "سكي دبي" و"الوج" في مدينة مسقط - سلطنة عُمان، وتملك المجموعة أيضاً امتياز إدارة وتشغيل متجر "كافور" في المنطقة، وهو ثاني أكبر شركة لتجارة التجزئة في العالم، وتقوم الشركة حالياً بتشغيل أكثر من 21 فرعاً لـ"كافور" في منطقة الشرق الأوسط.

تأسست مجموعة ماجد الفيتم في العام 1992، وفي العام 1995 افتتحت أول مركز تجاري للتسويق في الشرق الأوسط المعروف باسم "ديرة سيتي سنتر". وتضم شركة ماف بدورها مجموعة من الشركات التابعة وهي: ماف للمشروعات التجارية، "المصرف التجاري ماف"، ماف للتجزئة، و"ماف للممتلكات العقارية".

"ماس فود" تستعد لطرح

أسهمها في بورصة القاهرة

قررت مجموعة شركات ماس فود للصناعات الغذائية طرح 30 في المئة من أسهمها للجمهور في بورصة القاهرة بهدف الحصول على التمويل اللازم لتوسيع استثماراتها في السوقين المحلية والإقليمية.

وتضم "ماس فود" 3 شركات تعمل الآن منها في إنتاج وتصنيع الأغذية، والثالثة في مجال التعبئة والتغليف.

وكانت المجموعة ضخمت 24 مليون جنيه في إنشاء مصنع جديد تم افتتاحه نهاية العام الماضي، والذي يعمل على إنتاج الحضرات الغذائية من الوجوب، إضافة إلى تمويل بمبلغ 9 ملايين جنيه حصلت عليه من أحد البنوك.

يبلغ رأس مال "ماس فود" 150 مليون جنيه، تملك عائلة البيهي 65 في المئة منه، والباقي لمستثمرين أفراداً، ويبلغت صانرات الشركة العام الماضي نحو 13,2 مليون دولار.

المجلس العالمي للفرانشايز

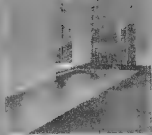
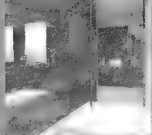
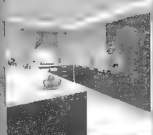
يعقد في القاهرة

تستضيف القاهرة في إبريل المقبل أعمال المجلس العالمي للفرانشايز الذي ينعقد لأول مرة في منطقة الشرق الأوسط وذلك بحضور ممثلين على 36 جمعية على مستوى العالم.

يقول سكرتير عام الجمعية المصرية للفرانشايز "أفد" حسين أبو الفتوح إن هدف الاجتماع تبادل البيانات وتطورات السوق العالمية في ما يتعلق بالفرانشايز، إلى جانب تبادل الخبرات بين الدول الأعضاء، ويوضح أبو الفتوح أن نظام الفرانشايز أصبح أساسياً في جميع الدول المتقدمة، لما يشمل من نظم حديثة للتسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا وخلق فرص عمل دائمة، إضافة إلى أنه البداية الحقيقية لتطوير تجارة التجزئة.

مؤكد أن اجتماع القاهرة سوف يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في هذا المجال، من خلال تمثيل الجمعيات الأعضاء آلاف الشركات العاملة تحت مظلة جمعيات الفرانشايز العالمية.

يُشار إلى أن نظام الامتياز التجاري، المعروف عالمياً باسم "فرانشايز"، حقق معدلات نمو كبيرة، وتقدر مبيعات محلات التجزئة في العالم العام 2006 بنحو 8,6 تريليون دولار، بزيادة 36 في المئة عن العام السابق، وتمثل نسبة كبيرة منها الأنشطة القائمة على "الفرانشايز". وتصل حصة الشرق الأوسط وأفريقيا من هذه المبيعات إلى 4,6 في المئة.



مجلس أمناء جامعة القاهرة

LIMESTONE
HOUSE

200 - UPSALE



عارف نقفي

خالد جناحي

حخص الأغلبية أو الأقلية في مشاريع جديدة، إضافة إلى الاستفادة من الفرص الاستثمارية والمشاركة في الخصخصة والاستحواذ على نطاق واسع في المنطقة. وسوف يستهدف الصندوق بشكل أساسي الاستثمار في قطاعات النفط والغاز والبتروكيماويات وبشكل أساسي والمرافق والطاقة والمياه والصحة والتعليم. وتتجاوز الفرص الاستثمارية التي توفرها هذه القطاعات، حسب بحث أعدته "أبراج كابيتال" مؤخرًا، 630 مليار دولار.

ويعبر كل من رئيس مجلس إدارة بنك إعمار خالد جناحي، والمدير العام لـ "دويتشه بنك" إهوك أرام عن ارتياحهما للإقبال الكبير من قبل المستثمرين على الاكتتاب بالصندوق. وبلغت جناحي إلى الدور الخاغل الذي لعبه بنك إعمار في "استحداث هذه الفئة من الأصول وتقييمها للمستثمرين بما يتفق مع الشريعة الإسلامية". فيما أكد أرام على عزم "دويتشه بنك" توظيف خبراته لتحقيق أفضل النتائج لصندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية.

تديره "أبراج كابيتال" وإثمار "دويتشه بنك" صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية"

أسطر الإغلاق الأول لـ "صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية" في نهاية ديسمبر الماضي عن التزامات بقيمة 500 مليون دولار.

وذكرت "أبراج كابيتال"، التي تدير الصندوق بمشاركة "دويتشه بنك"، وبذلك إتمام الإغلاق النهائي للصندوق المتوقع في يونيو المقبل سيبلغ 2 مليار دولار. وبذلك يكون الأكبر على الإطلاق في تاريخ المنطقة.

ويقول الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لـ "أبراج كابيتال" عارف نقفي: "إن الاكتتاب في الصندوق شهد إقبالاً كبيراً، ما يمكن فئة المستثمرين في شربنا على تحقيق عائد محسوب المخاطر يفوق بكثير جميع معدلات القطاع". موضحاً: "إن عمليات الإغلاق اللاحقة ستتم شهرياً حتى يونيو 2007، يليها الإغلاق النهائي بعد فترة قصيرة". ويتابع: "هناك عدد كبير من الصفقات الجاهزة للاستفادة من الصندوق، الآن وفي مراحل متقدمة جداً، متوقعة أن تبدأ عمليات الإغلاق التي تتم بعد شهر مارس تحقيق العلاوات". وإن "معدل العائد الداخلي للصندوق سيبلغ 20 في المئة". وسوف يركز الصندوق، البالغ أجله 10 سنوات، على شراء

"شعاع كابيتال"

155 مليون درهم أرباح 9 أشهر

بلغت الأرباح للصاحبة لشركة شعاع كابيتال، خلال الأشهر التسعة الأخيرة من العام 2006، ما مجموعه 155 مليون درهم إماراتي. مع الإشارة إلى أن السنة المالية لـ "شعاع كابيتال" تنتهي في مارس من كل عام.

ويقول رئيس مجلس إدارة "شعاع كابيتال" ماجد سيف الغفيري: "على الرغم من حركات

التصحيح القوية التي شهدتها الأسواق الخليجية خلال العام 2006، استطاعت "شعاع كابيتال" أن تنأى بنفسها عن التراجع الحاصل في الأسواق المالية، بعد أن قامت بتقليص محفظتها الاستثمارية تدريجياً مع ارتفاع الأسواق إلى مستويات قياسية، وتحويل رأس مالها إلى شراء شركات تتلاءم مع خطتها الاستثمارية".

أما الرئيس التنفيذي لشركة إيهاد الدوجي فيقول: "نتطلع خلال السنتين المقبلتين إلى التواجد، من خلال شركات تابعة في أسواق الخليج الثلاثة الأساسية وهي: السعودية، قطر، والكويت، إضافة إلى تأسيس علاقات شراكة في كل من الهند وتركيا، حيث نتوقع أن نشهد ارتفاعاً في حركة الاستثمارات الإقليمية البيئية وتدفعاً لرؤوس الأموال بين هذه الأسواق".

وبخصوص "لدينا ميزانية قوية تصل إلى 2,8 مليار درهم، وصفتنا صيرفة استثمارية قيد التنفيذ تصل إلى 11 مليار درهم، وأصول مدارة بقيمة 6 مليارات، وموقع ريادي في مجال الوساطة المالية في دولة الإمارات حيث رفعت "شعاع كابيتال" حصتها في شركة الإمارات للأسهم والسندات إلى 90 في المئة، إضافة إلى شبكة



إيهاد الدوجي

قوية من الشركات التابعة.

وكانت "شعاع كابيتال" فاعلة في مجال الاستحواذ والتملك خلال السنة الماضية، حيث قامت بعمليات استثمارية نوعية وانفتاحاً عبر أسواق الخليج، فتمكنت حصصاً مؤثرة في الشركة العمانية الوطنية للاستثمار القابضة "أونك"، ورفعت حصتها في شركة أموال في قطر إلى نسبة 46 في المئة، وقامت بشراء حصص 20 في المئة بشركة بير كابيتال بايوتنز، التي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي مقراً لها، كما استثمرت أيضاً بحصة في شركة أنيليكس كابيتال، العاملة في

مجال الاستثمار المصري في الهند. وبدأت "شعاع كابيتال" بالتحضير لبدء أعمالها في المملكة العربية السعودية، عن طريق عقد اتفاقيات شراكة مع 4 مجموعات سعودية للأعمال لتأسيس شركة تملك منها "شعاع كابيتال" 60 في المئة. وسوف تقوم هذه الشركة بأعمال الصيرفة الاستثمارية وإدارة الأصول والخدمات المالية بأنواعها بعد الحصول على موافقة هيئة السوق المالية.

وعن النتائج المالية المحققة، يقول مدير العمليات التنفيذي لـ "شعاع كابيتال" كريم مقر، "تتماشى نتائجنا مع نتائج العام الماضي، وهي تمكّن مساهمة أوسع في النمو من مجالات أخرى من نشاطاتنا، حيث لم يشهد العام 2006 المساهمة ذاتها من العوائد الناتجة عن رسوم الأداء في إدارة الأصول وأرباح التداول، والتي كانت استثنائية خلال العام 2005 نظراً لطرف السوق حينها. إلا أن العائد السنوي لحصة الأسهم يصل إلى 14 في المئة وقد تتجاوز هدفنا الكامن بالوصول لنسبة 20 في المئة، إذا ما صكنا من النجاح في صفقة تجري المفاوضات بشأنها حالياً".

المستثمر المستنير في السوق المالية



قبل أنه لا يمكن إنشاء شركة استثمار عالية المستوى في دبي، نحن حتماً لا نوافق على هذا الرأي، فالأفكار المبتكرة تجد دوماً أرضاً لها تحت السماء. إيماننا بهذه الفلسفة وسع نجاحنا في تطوير أفكار استثمارية متميزة. إلهام الأفكار الرائدة يتطلب البحث عنها حيث لا يراها الآخرون. لكن مهمتنا لا تتوقف عند هذا الحد، بل نعمل مع خبراء متخصصين في مجال عملنا على ابتكار أفكار استثمارية خاصة بنا ونحرص على رصد الاتجاهات الرائدة في الصناعات التي نستثمر فيها ونختار أفضل المدراء ونرسم استراتيجيات جديدة وأفكاراً سيلافة تكرر مكانتنا الرائدة في عالم الاستثمار.

الأفكار المبتكرة والبحث العميق والمصداقية المهنية هي أساس استثماراتنا.

إستثمار
ISTITHMAR
It means Investment



من اليمين: حسان مرزوق و نبيل التركي

شراكة استراتيجية بين "سويكوب" و"يونيسيراميك" شركة قابضة في البحرين ومصنعان في قطر والجزائر

الشركة إلى خلق لاعب إقليمي في صناعة بلاط السيراميك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وسيكون صندوق "إنتاج" مالكا لأغلبية في الشركة الجديدة التي تحمل اسم "يونيسيراميك هولدينغ" ويمبلغ يقارب الـ 100 مليون دولار.

وكانت "يونيسيراميك هولدينغ" بدأت التحضيرات لإنشاء مصنع متطور لإنتاج بلاط السيراميك في قطر، وهي تخطط لامتلاك مصنع في الجزائر خلال العام الجاري، كما تعزز المجموعة توفير خدمات إضافية للأفراد من خلال إقامة سلسلة من صالات العرض في بلدان المنطقة، وتتوقع "يونيسيراميك هولدينغ" أن تصل طاقة إنتاجها من بلاط السيراميك إلى أكثر من 40 مليون متر مربع في العام 2009.

الشريك التنفيذي ورئيس للمساهمات الخاصة في سويكوب Swicorp نيهيل التركي قال: "هذه الصفقة تعكس ثقتنا في مستقبل صناعة مواد البناء في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، وأضاف: "اهتمامنا بهذه الصناعة يتجاوز بلاط السيراميك، حيث نعتكك حالياً على دراسة استثمارات مباشرة في سلسلة من مواد البناء الحديثة".

وتابع: "إن خيارنا للاستثمار في قطاع بلاط السيراميك يبدو منطقياً ومجدياً في ظل وجود سوق إقليمية مستوردة، ومن خلال بلدين كقطر والجزائر يوفران منصة جاذبة تمتلك مزايا تنافسية لمنتهجي بلاط السيراميك في مجالات عدة مثل كلفة الطاقة والوصول إلى المواد الأولية والإنشاءات".

أما مؤسس ورئيس مجلس إدارة "يونيسيراميك" جوزف غره، فقال: "إن الشراكة مع سويكوب تسمح لنا بتحقيق هدف بعيد المدى لتصبح لاعباً إقليمياً، وللنمو بصورة أسرع من أجل تلبية النمو المتنامي في الطلب على بلاط السيراميك وللمنتجات الأخرى المتصلة به".

أما بالنسبة لمصنع الشركة في قطر فقد تم تأمين الأرض والشخص، كما تم استكمال التصاميم والمواصفات التقنية للمشروع، بحيث يتوقع أن يبدأ التشغيل خلال العام 2007 الجاري، علماً أنه تم اختيار شركة SACMI، وهي شركة عالمية ورائدة في إنتاج معدات تصنيع بلاط السيراميك، لتجهيز المصنع بإحدى التقنيات. أما في الجزائر، فإن صندوق "إنتاج" دخل في مفاوضات لشراء حصة أغلبية في مصنع رئيسي لإنتاج بلاط السيراميك. ■

استراتيجية مع شركة سويكوب (Swicorp) أنشئت بنتيجتها شركة "يونيسيراميك هولدينغ" ليكون مقرها في البحرين، وبدأت بإنشاء مصنع في قطر وتتفاوض على آخر في الجزائر.

فقد أعلن صندوق سويكوب إنتاج كابيتال "إنتاج"، وهو صندوق مساهمات خاصة برأسمال 200 مليون دولار تديره شركة سويكوب (Swicorp)، عن الدخول في مشروع مشترك (J.V.) مع شركة "يونيسيراميك" اللبنانية والمتخصصة بإنتاج بلاط السيراميك، وتهدف هذه

ليس التوسع اللبناني حكراً على القطاع للصناعات تحت مظلة الوضع السياسي وضيق السوق المحلي، وكما المصروف وكما شركات السياحة والخدمات، كذلك القطاع الصناعي الذي يتوسع بسبب معوقات عدة لعل أهمها، إلى مظلة ضيق السوق، ارتداداً لكافة الإنتاج وتعثر قنوات التصدير، والمنافسة غير المتكافئة في بعض الحالات.

شركة يونيسيراميك، للمصنع الوحيد والرائد لبلاط السيراميك في لبنان، اتخذت قرار التوسع عربياً من خلال عقد شراكة

جوزف غره

يحمل صليب الصناعة، وإيماناً راسخاً، منذ أن دخل عالم الأعمال، وهو يعطي على درب الصناعة الصعيب المليء بالمشقات والتحديات والهوام اليومي. عندما أسس جوزف غره مصنع "يونيسيراميك" في العام 1975 لإنتاج بلاط السيراميك للأرضيات، كان يؤسس في حينه أول مصنع من نوعه في الشرق الأوسط، وبفضل خبرته وتصميمه مضى في مشواره وكان على موعد منذ العام الأول مع الظروف المعاكسة والأوضاع الأمنية والأحداث التي أوقفت الإنتاج والحقت به إضراراً غير مرة.

ورغم للصعوبات في الإنتاج وفي التصدير، صعدت "يونيسيراميك" وتحطرت، ونضاعف إنتاجها غير مرة، وتكتفت من غزو الأسواق المتقدمة لسيما في أوروبا، وزين بلاطها "مقرو باريس". ورغم الصعوبات، فإن جوزف غره هو دائماً حركة لا تهدأ وهمة لا تقفز، استعصر أن النظرة يستدعي مبادرة نوعية، فيبادر بإقدام وثقة، ساعياً لا يكون لمصنع "يونيسيراميك" في وادي البقاع، شقيق في قطر وآخر في الجزائر.

برافو... جوزف غره... وبورق الطموح الذي لا تضغه السنوات.



جوزيف غره

بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب. (مقفلة)

البيانات الموحدة

كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٦
(البيانات بالآلاف الدولارات الأمريكية)

٣١ ديسمبر ٢٠٠٥	٣١ ديسمبر ٢٠٠٦	
٨,٨٧٤	١٥,١٣٧	الموجودات
٥١,٧٢٩	٨٩,٨٠٣	نقد وأرصدة لدى البنوك
-	٢٧,٨٨٣	مبالغ مستحقة من مؤسسات مالية
٣١,٣٩٨	١٢٢,٤٥١	مبالغ مستحقة لغير البنوك
-	١١,١٢٤	استثمارات في أوراق مالية
-	١٧,٤٣٧	استثمارات في شركات زميلة
٥٤,٥٠٦	٥,٤٠٨	موجودات محتفظ بها لغرض البيع
١,٨٨٢	٣,٠٩٤	موجودات أخرى
١٤٩,٣٨٩	٢٩٣,٣٤٢	ممتلكات ومعدات
		مجموع الموجودات
		اللتويات وحقوق المساهمين
		اللتويات
١٨,٧٣٩	٢٢,٨٥١	مطلوبات
١١٢,٨٨٤	١٥٤,٢٠١	حقوق المساهمين
-	٩٩,٢٦٥	رأس المال
٤,١٢٩	٧,١٤٣	علاوة إصدار أسهم
-	٢٢,٢١٥	احتياطي قانوني
٢,٣٤٤	١,١٤٤	احتياطي القيمة العادلة
١١٩,٣١٢	٢٤٤,٠٧١	أرباح مستبقة
١١,٢٨٨	١٥,٤٢٠	أرباح أسهم موصى بتوزيعها
١٣٠,٦٥٠	٢٦٩,٤٩١	مجموع اللتويات وحقوق المساهمين
١٤٩,٣٨٩	٢٩٣,٣٤٢	

قائمة الدخل الموحدة

للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٦
(البيانات بالآلاف الدولارات الأمريكية)

٢٠٠٥	٢٠٠٦	
١٦,٥١٩	١٩,٣١٠	أرباح الاستثمارات والتوظيف
١,٤٦٨	١,٣٥٥	دخل من مؤسسات مالية
-	١,٠٨٠	دخل لغير البنوك
٣٣,٠١٩	٢٤,٠١٥	مكسب من بيع استثمارات في أوراق مالية
-	١٢,٩١٠	مكسب غير محقق لاستثمارات مبرجة بالقيمة العادلة ضمن قائمة الدخل
٩٧٨	٢,١٧٢	دخل أرباح أسهم
٤٤٩	١,٩٥٢	أرباح إدارة
٢١٤	٢,٠٩٢	دخل آخر
٥٢,٦٤٨	٦٦,٩٤٢	إجمالي الدخل
١٧,٢٣٠	٢٤,٥٦٥	تكاليف الموظفين
١١,١٨٩	١١,٦٥٣	مصاريف تشغيلية أخرى
٢٨,٤١٦	٣٦,٢٠٨	إجمالي المصاريف
٢٤,٢٣٢	٣٠,٧٧٤	صافي الربح قبل مكافأة مجلس الإدارة
٥٩٥	٥٩٥	مكافأة مجلس الإدارة
٢٣,٦٣٧	٣٠,١٦٩	صافي ربح السنة
٢٣,٦٣٧	٣٠,١٦٩	نصيب السهم في الأرباح - سندات أمريكية

لقد تم اعتماد إصدار هذه القوائم المالية الموحدة من قبل مجلس الإدارة في ١٢ فبراير ٢٠٠٧ وتم توقيعها نيابة عنهم من قبل:

يوسف عبيد الله الشلاش
رئيس مجلس الإدارة

ماجد السيد بدر الرفاعي
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي



رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف يضع حجر الأساس

البترونية والبتروكيمياية.

أما مشروع محطة الثروة الحيوانية فيستوعب 24 ألف رأس ماشية، وسوف يتم استيراد الماشية من دول متعددة، وتبلغ الطاقة الإجمالية للمشروع ما بين 250 و350 ألف رأس من الأغنام سنوياً منها 80 في المئة للسوق المحلية.

الطاقة والرشد:

موقع لتصنيع المنصات البحرية في ميناء الملك عبدالعزيز



د. عبدالعزيز الجربوع

وقعت شركة الطاقة والرشد للأعمال البحرية (تتالف بين شركة التصنيع وخدمات الطاقة "طاقة" وشركة الرشد للاستشارات) شركة فريدة من نوعها مع إدارة ميناء الملك عبدالعزيز لتطوير موقع داخل الميناء مفصّل لتصنيع المنصات البحرية والمتعلقة بقطاعي النفط والغاز.

وأعلن رئيس مجلس إدارة "طاقة" د. عبدالعزيز الجربوع أنّ الطاقة الانتاجية الأولية للمشروع ستكون متماشية مع احتياجات المملكة ودول الخليج العربي لإبرام إنتاج الغاز والبتترول، مشيراً إلى أنّ موقع المشروع يمتاز بسهولة الوصول إليه ويجمع مياهه، حيث سيجهّز بالورش والمعدات والبنية التحتية المتوافقة مع أحدث المواصفات الصناعية العالمية.

واعتبر د. الجربوع أنّ هذه المبادرة مهمة وفريدة من نوعها في المملكة من قبل شركة الطاقة والرشد للأعمال البحرية التي تعتبر من الشركات الأكثر نشاطاً في مجال البتترول والغاز، ولديها رؤية واضحة وتطلع للمستقبل في المملكة. وكشف أنّ قرار إنشاء شركة سعودية متخصصة في مجال إنشاء وتصنيع المنصات البحرية قد اتخذ منذ أكثر من سنة للقيام بخدمات غير متوفرة في المملكة، وأوضح أنّ هذه المبادرة ستوفّر إمكانيات على مستوى عالمي لتوسعة الأعمال المتعلقة بقطاعي البتترول والغاز، إضافة إلى المساهمة في إيجاد نحو 2500 فرصة عمل.

يُذكر أنّ تشغيل الموقع سيكون تحت إدارة شركة جديدة أنشئت بين "طاقة" والرشد للأعمال البحرية" وشريكها العالمي للتخصص في مقاولات النفط والغاز شركة ساببيم. وقد بدأ العمل فعلياً في بناء وتطوير الموقع الذي تبلغ تكلفته 300 مليون ريال.

د. نظيف يتفقد ميناء السخنة

زار رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف ميناء السخنة وتفقد مشروعات عدة ضمن محافظة السويس. ورافق د. نظيف وزراء النقل محمد منصور، والاستثمار بشمهود محي الدين، والاتصالات د. طارق كامل، والإسكان المهندس أحمد المغربي، والتعاون الدولي د. فايزة أبو النجا، والتنمية المحلية اللواء عبد السلام محجوب. ووضع د. نظيف حجر الأساس لمشروع الحوض الثالث في الميناء ومشروع إنشاء الجزر الآلي للخطوط.

ورئيس مجلس إدارة شركة تنمية ميناء السخنة الريان أسامة الشرفي قدّم عرضاً توضيحياً عن الميناء ومشروعاته المختلفة وتبلغ تكلفة الحوض الثالث 36 مليون دولار بمساحة 180 ألف متر مربع، بينما يصل طول الرصيف إلى 420 متراً وعمق 17 متراً، ويتضمن الحوض محطة لتداول الصب السائل لتخزين ومناولة المنتجات

مجموعة طلعت مصطفى تدخل السوق السعودية



خلال التوقيع، ويبدو هشام طلعت مصطفى، عبدالله الفوزان، عصام للهيوب وقيس جليدان

قرّرت مجموعة طلعت مصطفى (TMG) التوسع خارج مصر فاتهاجت نحو السوق السعودية طبقاً لما كان أعلنه رئيس المجموعة هشام طلعت مصطفى. "الاقتصاد والأعمال" في ديسمبر الماضي. وجاءت هذه الخطوة من خلال تأسيس شركة مصرية سعودية بإسهم شركة أكتان للتطوير العقاري وبأرأس مال قدره 1200 مليون ريال سعودي، ووقع على اتفاق التأسيس كل من: هشام طلعت مصطفى (مجموعة طلعت مصطفى)، عبد الله الفوزان وعصام للهيوب (شركة الأولى السعودية)، قيس جليدان، رئيس مجلس إدارة شركة الإبراهيمية للتطوير العقاري السعودية.

وقال هشام طلعت مصطفى، "إنّ هذا التواجد الخارجي للمجموعة يشكل إضافة جديدة للاقتصاد المصري، حيث تقدم المجموعة خبرتها للسوق السعودية في مجال التطوير العقاري لا سيما في مجال إقامة مجمعات عمرانية على غرار مدينتي "الرحاب" و"مدينتي" اللتين نفذتهما المجموعة في مصر". وأكد أنّ السوق السعودية تطلب مثل هذه النوعية للتميز من الإسكان الذي يجري تطويره وفق أفكار عالية تراعي الأذواق والخصوصية العربية.

ما الذي يميّز أبراج الصّبّان؟

تملك عقارك في مشروع أبراج الصّبّان الواقع في جزيرة "اللؤلؤة-قطر" والذي يتميز باحتوائه على ٧ آلاف متر مربع من المناطق الترفيهية.

وتعتبر هذه الأبراج الواقعة في "بورتو أربيا" مجتمعاً سكنياً متكاملًا خيط به مناظر خلابة ويتميز بتصاميم داخلية مبتكرة.

تقدم أبراج الصّبّان ميزات عدة من بينها:

- تملك حرمنحك حق الإق
- استثمار معفى من الض
- ٥ برامج تمويل مرنة.

لمزيد من المعلومات عن هذه الفرصة الفريدة للاستثمار يرجى الاتصال بشركة "الحياة العصرية للتطوير العقاري"، الوكيل الحصري لمبيعات أبراج الصّبّان على الرقم: ٠١٧٤ ٤٣١ ٥٠٠٩، البريد الإلكتروني: info@lifestylehomesqa.com

تميّز معنا



توفيق الجراح

الدولي، وفي سياق تحويل الكويت إلى مركز مالي وتجاري، ما من شأنه أن يعزز دور القطاع الخاص ويساهم في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية.. وقال أن هذا التوجه سيشترافق مع تطوير البيئة التشريعية والقانونية.

وقال الوزير بدر الحمدي أن التأخر في إقرار قانون البناء والتشغيل والتحويل في الكويت

ساهم في تأجيل طرح عدد من المشاريع منها مشروع جسر الشيخ جابر ومشروع جزيرتي بوبيان وفيلكا، وأعلن أن توقيع عقد ميناء بوبيان أصبح على نأر حامية، وأن حجم الاستثمارات الإجمالية فيه تصل إلى نحو 1,8 مليار دينار كويتي.

أما رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة مجمعات الأسواق التجارية توفيق الجراح فأشار إلى أن الكويت تأخرت عن سائر الدول في شتى القطاعات بما فيها التنمية الاقتصادية وتوفير مناخ ملائم للاستثمار، وهو ما جعل للمستثمر الكويتي يتوجه إلى الدول الخليجية والعربية ويتصدر قائمة المستثمرين فيها. وقال أن المؤتمر يسعى إلى تعزيز دور القطاع الخاص في الكويت وتوفير المزيد من الدعم لجهود التنمية على الرغم من عدم توفر البيئة التشريعية والقانونية للملائمة وغياب الدعم الحكومي.. ثم توزيع الجوائز لكل من بيت التمويل الكويتي وشركة التصدين العقارية.

مشروعين مقيّرين هما: منتجع كاب ملاباط الملكي (طنجة) والرابع للملكية (مراكش).

وبدوره، قال الرئيس التنفيذي الإقليمي لشركة بيزو فريانس في منطقة الشرق الأوسط برونو فيرييرا: "تمنّ نتطلع قدماً للتعاون والتنسيق مع شركة بنديان إنترناشيونال لإطلاق أكثر الفرق تنظيمياً وخبرة عالية، وبالتالي ضمان توفير الخدمة الأفضل والتنوعية الأمثل".

ويتميز الجزء الأول من مشروع بوابة المغرب "الرابع للملكية- مراكش"، البالغ تكلفته 800 مليون دولار، بكونه منتجاً حيوياً تحيط به معالم المدينة المذهبة والمناظر الخلابة بالقرب من جبال أطلس، أما الجزء الثاني من مشروع "بوابة المغرب" فيتألف من "منتجع كاب ملاباط الملكي- طنجة" على مساحة إجمالية تبلغ 127 هكتاراً ليشكل وجهة سياحية وتجارية وسكنية فريدة في مدينة طنجة، كما يمتاز بشواطئه الجميلة على ساحل البحر الأبيض المتوسط وقرية من أوروبا.

يُشار إلى أن "بنديان إنترناشيونال" تشرف على إدارة وتسويق سلسلة واسعة من المشاريع التطويرية في المنطقة، بينها مشروع "مدينة الطاق" في قطر والبالغة كلفته 2 مليار دولار، ومشروع "بوابة بيروت" في لبنان بقيمة 600 مليون دولار. كما تعتبر الشركة المستشار الإداري لأحد أضخم مشاريع البحرين قيد التأسيس هو مشروع "الخور" في "جزر أمواج"، والذي تصل كلفته تطويره إلى 90 مليون دولار، و"سن ست هيلز" في مشروع "العوين"، وتصل كلفته تطويره إلى 100 مليون دولار. والشروعان يعودان لـ "بيت أبو علي للاستثمار".

"شكاوى متبادلة" في مؤتمر "مجمعات الأسواق" في الكويت

نظمت شركة مجمعات الأسواق التجارية الكويتية مؤتمرها السنوي السادس عن نظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T)، وقد شهدت المناقشات، التي استمرت على مدى يومين، تباين الشكاوى بين القطاعين الحكومي والخاص، ففي حين انتقد نائب رئيس الحكومة إسماعيل خضر الشطي الدور غير المؤثر والضعيف لرجال الأعمال، رأى رئيس مجلس إدارة شركة مجمعات الأسواق التجارية توفيق الجراح أن القطاع الخاص في الكويت "يعاني من عدم وضوح الرؤية الاقتصادية.. وعدم توافر البيئة التشريعية للملائمة.. وأن معظم المشاريع التي طرحت خلال السنوات الماضية بقيت حبراً على ورق".

افتتح المؤتمر، وزير الطاقة الكويتي، وزير المالية بالإذابة الشيخ علي جراح الصباح، بحضور عدد من الفعاليات الاقتصادية في الكويت، وتخلله جلسة حوار مفتوح مع إسماعيل خضر الشطي الذي شكاه من دور رجال الأعمال فقال أن ذلك تجلّى في "عدم مواكبة القطاع الخاص للرؤية الحكومية في تنفيذ عدد من المشاريع وطرحت القوانين والتشريعات، مشيراً إلى أن القطاع الخاص "لم يبدِ الاهتمام الكافي بمشروع جزيرة فيلكا، كما أنه لم يلعب دوراً فعالاً في قوانين طرحت قبل سنوات كمشروع قانون الخصخصة".

وأكّد وزير الطاقة الشيخ علي الجراح الصباح أن الحكومة الكويتية حريصة على منح القطاع الخاص دوراً فعالاً مع الاحتفاظ لنفسها بالدور الرقابي، وهو ما يفتق، كما قال، "مع توجهات البنك

"بنديان إنترناشيونال" توقع عقد شراكة مع "بيزو فريانس" الفرنسية



خلال توقيع الاتفاقية

وقّعت شركة بنديان إنترناشيونال شراكة جديدة مع شركة بيزو فريانس (Bureau Veritas) الفرنسية، لإدارة مشروع "بوابة المغرب" البالغة تكلفته 1,4 مليار دولار، والذي يملكه "بيت التمويل الخليجي" في المملكة المغربية.

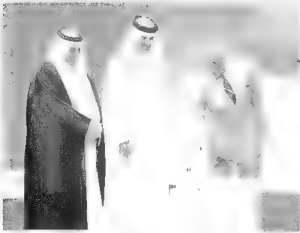
وأعرب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بنديان إنترناشيونال عماد نفساس عن "فخر شركته بصياغة هذا التحالف القوي مع بيزو فريانس" لإنجاز مشروع فريد من نوعه يضم



السرعة التي لا تعرف حواجز السرعة

من الجيل الجديد، أصبح الإنترنت يتخطى أي حيز... WNet، الشركة التي تدير شبكة... سواء كنت في المنزل أو العمل... مع WNet، أنت...
 الإنترنت، يمكنك... WNet، الشركة التي تدير شبكة... WNet، الشركة التي تدير شبكة... WNet، الشركة التي تدير شبكة...
 WNet، الشركة التي تدير شبكة... WNet، الشركة التي تدير شبكة... WNet، الشركة التي تدير شبكة... WNet، الشركة التي تدير شبكة...





الثناء وضع حجر الأساس، ولي عهد قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، بتوسط الوزير عبد الله بن حمد العطية (من اليمين)، ويورون فان دير فير

تحويل الغاز إلى سوائل تحقق لقطر تنوعاً استراتيجياً للتنمية وتطوير موارد البلاد من الغاز الطبيعي، وأكد على أن قطر تسعى لأن تصبح عاصمة لصناعة تحويل الغاز إلى سوائل في العالم، فمشروع لؤلؤة لتحويل الغاز إلى سوائل يشكل جزءاً مهماً في هذا الاتجاه، ومن ناحيته، قال يورون فان دير فير أن مشروع "لؤلؤة" سيسهم في الحصول على قيمة جديدة لعمليات الإنتاج والمعالجة والتصدير بالنسبة لدولة قطر من خلال تحويل الغاز الطبيعي إلى منتجات السوائل الهيدروكربونية النظيفية وعالية القيمة، وأكد أن هذا المشروع يعتبر بالنسبة لشركة شل مشروعاً مهماً لأنه يلعب دوراً في تحقيق الزدهار الاقتصادي وحماية البيئة، ولأنه أيضاً يؤكد دور شركة شل في صناعة تحويل الغاز إلى سوائل وفي تطوير تقنية هذه الصناعة.

رئيس تنفيذي جديد لـ "طيران الخليج"



اندرية دوزيه

اختارت "طيران الخليج" اندرية دوزيه، السويسري الجنسية، رئيساً تنفيذياً جديداً لها. وسيتولى دوزيه، وهو المقيم في صناعة السفر ويقيم بخبرة تزيد على 30 عاماً في إدارة العمل التجاري الخاص بالطيران، مهام منصبه رسمياً في الأول من أبريل المقبل.

وأعرب وزير المواصلات العماني، رئيس مجلس إدارة "طيران الخليج" محمد بن عبدالله الحارثي عن تفائل كبير بمستقبل الشركة بعد انضمام دوزيه إليها، لكونه شخصية محترفة وذا مهنية عالية ولكن "طيران الخليج" تمتلك شبكة طيران عالمية بدورها، أكد دوزيه، الأتي من "سويس إير" الخاطفة الوطنية السويسرية، أنه سيضع كل ما لديه من خبرة واتصالات وعلاقات وثيقة بالعمل التجاري في خدمة "طيران الخليج".



سالم بن دسمال

سالم بن دسمال نائباً لرئيس "تطوير"

أعلنت شركة تطوير، العضو في "دبي القابضة"، من تعيين سالم بن دسمال نائباً للرئيس لشؤون تطوير الأعمال والتسويق، وسيتولى بن دسمال، الذي كان يشغل منصب المدير التنفيذي لـ "دبي لاند" منذ إطلاق المشروع، مسؤولية بناء وتطوير الشراكات الاستراتيجية للشركة ووضع الخطط التسويقية لتعزيز حضورها على الصعيد الإقليمي والدولي، وأمل الرئيس التنفيذي لشركة تطوير خالد المالك "أن تشكل خبرات بن دسمال العملية ومهاراته القيادية عامل دعم حقيقي لاستراتيجية "تطوير" نحو تأسيس نماذج أعمال متميز على المستوى العالمي، وقبل انضمامه إلى دبي لاند، شغل بن دسمال منصب نائب مدير عام هيئة دبي للاستثمار والتطوير، حيث تولى الإشراف على كافة الأنشطة الاستثمارية، إضافة إلى عمليات الأبحاث والتطوير والتخطيط الاستراتيجي المتعلقة بعمليات الاستثمار والتطوير، كما كان مسؤولاً عن تقديم التوصيات الخاصة بالسياسات والاستراتيجية المتعلقة بدفع عمليات التنمية الشاملة في دبي، ويحمل بن دسمال شهادة في هندسة الطيران من جامعة "تورنثون"، وشهادة ماجستير في الإدارة العامة، وماجستير في الحاسبة من جامعة "كاليفورنيا".

وضع حجر الأساس لشروع "لؤلؤة" في قطر

وضع ولي عهد دولة قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، حجر الأساس لمشروع "لؤلؤة" لتحويل الغاز إلى سوائل، والذي يتيح لدولة قطر أن تصبح عاصمة لصناعة تحويل الغاز إلى سوائل في العالم.

حضر الحفل، الذي أقيم في موقع للمشروع في مدينة راس لغان الصناعية، شخصيات عالمية بينها الأمير تشارلز، والرئيس التنفيذي لشركة شل الملكية الهولندية يورون فان دير فير، إضافة إلى العديد من الزوار والضيوف. وسيتم استخراج نحو 6,1 مليار قدم مكعب يومياً من الغاز من حقل الشمال ونقلها ومعالجتها لإنتاج 120 ألف برميل يومياً من المكثفات وغاز البترول السائل والأيثان، وسيستخدم الغاز الجاف المنتج كوقود لتغذية إنتاج 140 ألف برميل يومياً من وقود ومنتجات "جي تي إل" النظيفية عالية الجودة، ويتوقع أن يبلغ إنتاج مصنع "لؤلؤة" جي تي إل من غاز راس البئر ما يعادل ثلاثة مليارات برميل من النفط طوال مدة اتفاقية التطوير واقتسام الإنتاج. وبلغت القيمة الإجمالية للعقد التي تم منحها لصالح هذا المشروع 10 مليارات دولار، وتشمل عقود الأعمال الهندسية والتجهيزات والإنشاءات، وقد بدأت أعمال البناء في الربع الثالث من العام 2006.

وبالمناسبة، قال النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء، وزير الطاقة والصناعة القطري، عبد الله بن حمد العطية أن صناعة

الزودا الصافية من أجل الاختيار السليم

استثمارنا المكنى بالاستثمارات الدولية يمكننا من تزويدكم بأداء استثماري متجدد
لأحد المعايير بعين الاعتبار

هاتف: +9714 360 4900 فاكس: +9714 360 4991
هاتف: +973 17 563355 فاكس: +973 17 563356

بريد الإلكتروني: manouba@maninvestments.com

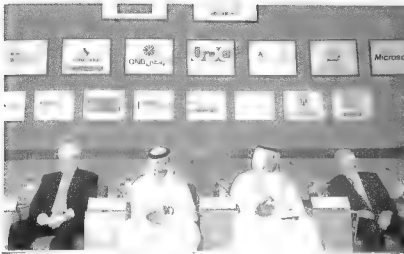
www.maninvestments.com

مجموعة ماني



Maninvestments

Maninvestments in focus in 2011



ملتقى قطر الاقتصادي الأول

ملتقى قطر الاقتصادي الثاني

21 و 22 مايو 2007

تتعد في الدوحة، يومي 21 و 22 مايو للقبل، الدورة الثانية من "ملتقى قطر الاقتصادي"، وذلك في فندق ومنتجع شيراتون الدوحة.

تنظم للملتقى مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة في دولة قطر وذلك للمرة الثانية، بعد الملتقى الأول الذي عقد للعام الماضي (17 و 18 أبريل) برعاية أمير دولة قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني، وشارك فيه العديد من الوزراء والمسؤولين القطريين ونحو الألف من قادة الشركات القطرية والعربية والدولية.

ويتوقع للملتقى أن تستقطب الدورة الثانية للملتقى المزيد من المشاركين من العديد من البلدان العربية والأجنبية، ذلك لأن اهتمام الملتقى يأتي في مرحلة تشهد قطر توسعاً اقتصادياً فياسياً يرافقه تطور عمراني سريع نتيجة الارتفاع الحاصل في أسعار النفط وصادرات الغاز الطبيعي. وتشهد قطر تنفيذ مشاريع كبيرة تشمل قطاعات النفط والغاز والبنى التحتية والبترول وكيميائيات والمحال والكهرباء والطرق والسياحة والتعليم وغيرها. وبناءً

في الخليج
— إلى أين تتجه سوق الأسهم في الدوحة وأسواق الأسهم الخليجية عامة في 2007.

— الاستثمار في التعليم والأبحاث ونظراً لأهمية ودور المشاركة الحكومية والمواضيع المطروحة والمشاركة المهمة رفيعة المستوى، يشكل الملتقى فرصة مهمة للإطلاع عن كثب على آخر التطورات الحاصلة في قطر واستشراف الفرص وبناء علاقات عمل مع المشاركين من كبريات الشركات القطرية والعربية والعالمية. ويشارك في رعاية الملتقى عدد كبير من المؤسسات القطرية والعربية والإقليمية الرائدة في مجالات اختصاصها.

على ذلك يتوقع أن توفر قطر فرصاً وفيرة للشركات وأن تكون بين الأسواق العربية الأكثر استقطاباً للاستثمار الأجنبي خلال العقد المقبل.

ويتناول "ملتقى قطر الاقتصادي" في دورته الثانية، مواضيع عدة أبرزها،
— الرؤية المستقبلية للاقتصاد القطري

— مناخ وفرص الاستثمار في قطر
— فرص الاستثمار في صناعة الغاز والبترول وكيميائيات والصناعات الأساسية
— فرص المقاولات والمشاريع الكبرى في قطر

— مشاريع التطوير العقاري والسياحي وفرص الاستثمار فيها
— مستقبل قطر كمركز مالي ومصرفي



الأمير الوليد بن طلال وبيل غيتس

تؤكد أن هذه الصفقة هي لصالح الشركة والمساهمين فيها. وكانت اللجنة حصلت أيضاً على تقرير إيجابي من شركة ميريل لينش، حدث فيه على إتمام الصفقة وأكدت أنها صفقة عادلة من النواحي المالية.

وأعبر رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لـ "فورسيزونز" إيزابور شارب عن سروره بهذه الصفقة التي "تعد أفضل طريقة للترويج في الخطط المستقبلية الاستراتيجية وللحفاظ على الأهداف والمبادئ الأساسية التي بنيت عليها شركة فورسيزونز".

بقيمة 3,8 مليارات دولار

"فورسيزونز" تتحول إلى شركة خاصة

يملكها بيل غيتس والوليد بن طلال

وايزادور شارب

أكدت شركة فنادق فورسيزونز أن مجلس إدارة الشركة وافق بالإجماع على صفقة شراء فنادق فورسيزونز وتحويلها إلى شركة خاصة بقيمة 82 دولاراً للسهم الواحد. وإتمام هذه الصفقة تصيب شركة فورسيزونز مملوكة من قبل إحدى شركات "كاسكيد للاستثمار" التي يملكها بيل غيتس، وشركة "لمملكة للفنادق العالمية" التي يملكها الأمير الوليد بن طلال، وشركة "تريجلز" القابضة التي يملكها رئيس مجلس إدارة "فورسيزونز" إيزادور شارب وماثلت.

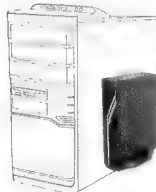
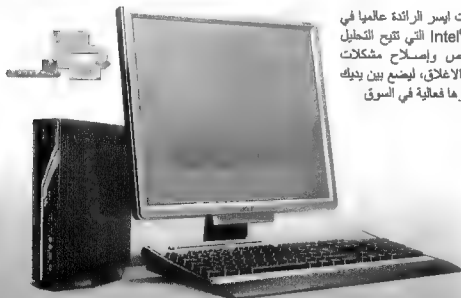
وسيجتم تنفيذ الصفقة التي قيمت شركة فورسيزونز بـ 3,8 مليارات دولار، باستثناء المديونية، بواسطة مخطط للتسوية، تتم الموافقة عليه من قبل المحكمة، وفقاً لأنظمة مقاطعة أونتاريو الكندية. ووافق مجلس الإدارة على هذه الصفقة بعد إطلاعه على تقرير وتوصية إيجابية أعدتها لجنة خاصة مكونة من مدراء مستقلين،



Acer Veriton 1000

حقق الفاعلية والنجاح لأعمالك

يجمع إيسر فيريتون - 1000 بين ابتكارات إيسر الرائدة عالميا في تقنية المفكرات، وأحدث تقنيات Intel® vPro التي تتيح التحليل عن بعد، للأصول والموجودات، وتشخيص وإصلاح مشكلات الكمبيوترات الشخصية حتى وهي في حالة الاغلاق، ليضع بين يديك أحد أهدأ وأصفى أجهزة الديسك توب وأكثرها فاعلية في السوق



- Intel® vPro technology
- Intel® Core™2 Duo Processor E6300 (2MB L2 Cache 1.86GHz, 1066MHz FSB)
- Windows XP Professional
- Acer Empowering Technology

- Intel® GMA 3000 with up to 224MB shared graphics
- 512MB DDR2 533/667MHz memory
- 80GB SATA Hard Disk Drive
- CD RW/DVD Combo optical drive
- Gigabit Ethernet
- 8 x USB 2.0 Ports
- Dimensions: 60 (W) x 200 (D) x 250 (H) mm

فاعلية الحجم المصغرة تماما
بفضل إيسر فيريتون - 1000 بتصميمه المصغور جدا، أقل من طرية لشماعات المساحة التي تشغلها أجهزة الكمبيوتر الشخصية البرجبة المعتادة، تقدم بمساحة عمل أكثر هدوءاً وفاعلية

الاستثمار في اليمن

مؤتمر فرص الاستثمار في 22 أبريل:
يؤكد جهوزية اليمن لاستقبال الاستثمارات

مصحاء - الاقتصاد والأعمال

دخل اليمن دائرة الضوء مع اتجاه أنظار الحكومات والمستثمرين في الدول الخليجية والعربية والأجنبية إلى هذا البلد الغني بالموارد الطبيعية والبشرية، وفي وقت تشهد دول الخليج فوائض كبيرة في السيولة المعدة للاستثمار، فإن اليمن بات أحد المقاصد الأساسية لتلك الثروات باعتباره الأقرب، ليس فقط من الناحية الجغرافية، بل أيضاً على الأصعدة الثقافية والتاريخية لمنطقة الخليج، وهو أمر يعطي بعداً واقعياً لجهود التكامل بين اليمن ودول مجلس التعاون وصولاً إلى انضمام اليمن إلى المجلس.

وإذا كان اليمن قد ركز لفترة على معالجة قضايا البناء الوطني وتركيز آليات الحكم والمؤسسات ومعالجة الرواسب العديدة التي نشأت عن تاريخه الحديث المضطرب، فإن اهتمام الدولة يتركز حالياً على الشأن الاقتصادي والاستثماري خصوصاً، وتترك القيادة اليمنية أن الحل الأهم للكثير من المشاكل السياسية والاجتماعية يكمن في الاقتصاد وفي قدرتها على تحويل اليمن إلى أحد الاقتصادات الجاذبة للاستثمارات مع ما يرافق ذلك من نمو اقتصادي وفرص عمل وتوليد مصالح مشتركة لجميع المواطنين.



الاستثمارية الكبيرة في اليمن سيلمسون بأنفسهم حجم التغيير الكبير الذي حصل على صعيد تطوير البيئة الاستثمارية وتوفير الضمانات الأساسية التي تحمي المستثمر وتسهل له عملية الاستثمار. وبضيف قد يحتاج الأمر إلى جهود أكبر وإلى مزيد من الإصلاحات لكن نحن مصممون على إزالة المعوقات التي تحول دون استكمال اندماجنا الاقتصادي بالسوق الخليجية وغيرها بالسوق الدولية.

التكامل مع الخليج

يقدر ما يهتم اليمن بالتوجه نحو المجال الخليجي باعتباره للمجال الطبيعي الذي تحتمه الجغرافيا والتاريخ والمصالح المشتركة، فإن دول الخليج، وعلى الأخص السعودية، تبدو مهمة بتشجيع هذه العملية باعتبارها مصام الأمان مستقبل المنطقة بأسرها، ذلك أن اليمن ليس دولة خليجية عادية فهو عملياً أكبر دولة في الخليج من حيث الثقل السكاني (نحو 22 مليون نسمة)، كما أنه بلد شاسع الأطراف بمساحة تزيد على النصف مليون كيلومتر مربع وموقع ستراتيغي يجعله يطل عبر خليج عدن وبحر العرب على القارة الآسيوية بينما يشرف من جهة أخرى على القرن الأفريقي ويحتل مساحات كبيرة على الشاطئ الجنوبي للبحر الأحمر والطريق التاريخي التقليدي للملاحة من وإلى قناة السويس وغيرها نحو القارة الأوروبية. من الطبيعي القول إن إنجاز عملية

يعتبر انعقاد مؤتمر فرص الاستثمار في اليمن يومي 22 و23 أبريل الجاري حدثاً مفصلياً، كونه يوفر أول إطار عربي ودولي لرعاية ودفع عملية الانفتاح الاقتصادي والاستثماري التي بدأتها الحكومة اليمنية على أكثر من صعيد، وإذا كان مؤتمر للمانحين الذي عقد في لندن مؤخراً قد وقّر لبيات توفير القروض والمساعدات الدولية الداعمة لعملية الإصلاح، فإن مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار يوفر الإطار الأمثل لحشد طاقات القطاع الخاص اليمني والخليجي والعربي عامة للانضمام إلى عملية التحول الحاصلة والمشاركة في جهودها ونمازها.

للمؤتمر تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع الحكومة اليمنية والأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي، برعاية مباشرة من الرئيس علي عبد الله صالح وقادة دول مجلس التعاون الخليجي، ويشترك فيه عدد من كبار المسؤولين وقادة الشركات ورجال الأعمال وصناديق التنمية الوطنية والعربية والإقليمية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمات الأمم المتحدة المعنية بالاستثمار والتنمية، ويقول الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية عبد الرحمن العطية "إن انعقاد المؤتمر أبرز تعبير على أن اليمن باتت جاهزة للانفتاح على العالم

والانخراط الوائث في مسيرة التعاون الخليجي". في حين يؤكد وزير الصناعة والتجارة في الجمهورية اليمنية، د. خالد راجح شيخ "أن المستثمرين الذين سيحضرزون للاطلاع على الخرص

الرئيس علي عبد الله صالح يتولى نقل اليمن
إلى العولة والاستثمار

تجمع بين الاهتمام بتوسيع استغلال هذه الثروة المعدنية وتشجيع الاستثمار الأجنبي تم الاتفاق مؤخراً مع شركة بريطانية لتطوير منجم للزنك في منطقة صنعاء وروضة الإنتاج حيث يقدر احتياطي الزنك فيه بنحو 13 مليون طن.

مجالات متنوعة للاستثمار

ومجالات وفرص الاستثمار كثيرة أيضاً في قطاع الزراعة حيث يمكن تنفيذ مشاريع زراعية حديثة وكبيرة يتوجه إنتاجها إلى الأسواق الخليجية. كما أن قطاع الصناعات التحويلية اليمنى يمكنه الاستفادة من عدة عوامل يتوسّع نطاق التحويلات الرخيصة وكذلك كم لا يستهان به من المواد الأولية للصناعات النسيجية، إضافة إلى السوق الاستهلاكية الذي يوفرها حجم سكان اليمن الذي يتعدى 22 مليون نسمة وينمو منذ العام 2001 بمعدل 3,3 في المئة سنوياً تقريبا. ويحظى القطاع الصناعي بأهمية خاصة في جهود تشجيع الاستثمار العربي والأجنبي في اليمن ضمن برنامج الإصلاح والانفتاح الاقتصادي الشامل. ولهذه الغاية مثلاً تم إنشاء ثلاث من مصانع في مناطق صنعاء والحديدة وحضرموت خلال العام الماضي حيث سيتمتعيد الصناعات التي ستشغلها من كافة التسهيلات والمراقب والحوافز. ويضاف إلى ذلك المشروع الضخم لتطوير المنطقة الحرة في عدن حيث خصصت الحكومة أكثر من 300 مليون دولار لمشروعات البنية التحتية في المنطقة بما في ذلك إقامة المنطقة الصناعية والتخزينية على مساحة 722 هكتاراً لتوفير المساحات المطلوبة من قبل المستثمرين العرب والأجانب لإقامة المشاريع الصناعية التحويلية، وتطوير منطقة للصناعات الثقيلة والبتر وكيميائيات، وإنشاء قرية البضائع والشحن الجوي، لرفع قدرات الشحن الجوي المتاحة أمام الشركات الإقليمية والعالمية، وكذلك إنشاء منطقة تخزينية مجاورة ميناء الحاويات. والهدف النهائي هو جعل المنطقة الحرة في عدن موقعا ومركزاً دولياً للتجارة والصناعة يجذب الاستثمارات الخاصة العربية والأجنبية الأخرى.

وفي هذا المجال أيضاً، هناك مباحثات جارية بين رجال أعمال ومستثمرين سعوديين ويمنيين لإنشاء منطقة حرة في منطقة الدوعبة على الحدود بين البلدين تتضمن، بالإضافة إلى منطقة للتجارة الحرة، مناطق تجارية وصناعية وسياحية. وباختصار، فإن بيئة الاستثمار في اليمن في تحسن مستمر، وهناك عدد متزايد من الفرص والمشاريع الاستثمارية الواعدة التي تعدد من قطاع النفط، إلى الصناعة الثقيلة والتحويلية، إلى السياحة والمشاريع العقارية الكبرى، حيث هناك أكثر من 451 فرصة استثمارية بدأ في ذلك تطوير عدد من الجوز إلى منتجعات سياحية، إضافة إلى البنى التحتية وغير ذلك. ويبدو أن وقت اليمن قد حان، وهو بلد قادر على النمو والتطور السريع، بناء على ما يتوفر لديه من موارد وفدرات وإثلافة من الحماسة للحاق بدول مجلس التعاون الجاورة. ■



د. خالد راجح شيخ



عبد الرحمن العتيقة

بناء الدولة المركزية الحديثة المرتكزة على المؤسسات والقانون والحكم الرشيد تشكل شرطاً لا بد منه لتأهيل اليمن للتكامل "في محيطه الخليجي وفي الاقتصاد المعول والمندمج"، على حد قول الرئيس علي عبد الله صالح الذي لعب دوراً حاسماً في دفع هذه العملية.

عوامل مطمئنة للمستثمرين

ومعاً لا شك في أن الاستثمار العربي والدولي في اليمن يواجه اليوم ظروفًا مطمئنة تتوافر بوضوح ولمدى الطويل، فهناك أولاً الاستقرار السياسي، وهناك النفط وأفاقه العريضة مع احتمال توسيع نطاق التحويلات النفطية واستمرار الارتفاع في أسعار النفط الخام، وهناك حركة الإصلاح الحديثة التي قطعت شوطاً مهماً على صعيد إزالة المعوقات التي أخرجت لفترة طويلة تدفق الاستثمارات الخارجية إلى اليمن. يضاف إلى ذلك عامل مهم هو التطور الكبير في العلاقات بين الجمهورية اليمنية وبين دول الخليج وتحديداً المملكة العربية السعودية. ويتوقع أن تسهم العلاقات التجارية السعودية ذات الأصول اليمنية بشكل كبير في الحيوية الاقتصادية وتعزيز العلاقات الاستثمارية والتجارية مع اليمن.

قفزة في الناتج المحلي

يذكر أن اليمن حقق ارتفاعاً قوياً في الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية بلغ نحو 63 في المئة ما بين 2001 و2005، أو بمعدل 16 في المئة سنوياً. ولكن على الرغم من ذلك هناك حاجة ملحة لتوفير موارد مالية ضخمة لتحقيق نقلة نوعية في النمو الاقتصادي، وقدرت الأوساط المالية الدولية أن اليمن في حاجة إلى استثمارات بقيمة 48 مليار دولار لتخفيف في لمانية قطاعات أساسية من أجل تحقيق أهداف المرحلة الأولى من الإصلاح والتنمية الاقتصادية. ويشار هنا إلى أن النمو الحقيق يعود بشكل رئيسي إلى نمو قيمة صادرات النفط التي تقدر بنحو 3,7 مليارات دولار في 2005، أي أكثر من ضعفها قيمتها في العام 2001. علماً أن إنتاج اليمن من الخام يتجه إلى الانخفاض، وهو بلغ معدل 350 ألف برميل في 2005. وبالواقع أن احتياطي اليمن النفطي للأوك حالياً محدود بالمقارنة مع الدول العربية النفطية الأخرى، إذ إنه لا يتعدى 9 مليارات برميل ولم يتغير في السنوات الأخيرة. لكن قطاع النفط في اليمن قطاع واعد جداً أيضاً إذ إن غالبية المناطق التي يمكن أن تحوي احتياطات كبيرة لم تزال غير مستكشفة، وخصوصاً في حوض الربع الخالي. وقد تبنت هيئة استكشاف وإنتاج النفط اليمنية سياسة الترويج لجذب الشركات الأجنبية ضمن عقود الاستكشاف والتطوير للعمل في المناطق الشاسعة التي لم تزال غير مستكشفة والتي تشكل نحو 80 في المئة من المناطق المؤهلة لإمكانية وجود توكينات نفطية فيها.

ويملك اليمن موارد معدنية قابلة للاستغلال التجاري تشمل الذهب والفضة والنحاس والرصاص والزنك والحديد والكوبالت. وفي خوة

استثمارات خليجية واسعة في مختلف القطاعات

“خلجنة” اليمن اقتصادياً في العام 2015



الوزير عبد الكريم الأرحبي

وزير التخطيط اليمني: إصلاح بدعم محلي واحتضان إقليمي

جده - “الاقتصاد والأعمال”

بدأ اليمن باستقطاب أنظار الحكومات والمستثمرين في دول مجلس التعاون. ولا يعود هذا الأمر إلى الفرص والموارد التي يملكها اليمن فقط، بل إلى التحسن الكبير في مناخ الاستثمار مدعماً بورشة إصلاح شاملة، فالفرص الاستثمارية، مهما كانت مغرية، تفقد قيمتها من دون بيئة محفزة. كما أن التبنّي السياسي لعملية الإصلاح الاقتصادي في اليمن يقدم للمستثمرين عرباً وأجانب دافعاً إضافياً لتحويل أموالهم إلى هذا البلد المزخر بالفرص.

ولمفقت أن اليمن يتعاطى مع واقعته الراهن شفافية مطلقة، فتجد الحكومة تقر بوجود العرافيل والفساد بنسب معينة باعتبار أن الاعتراف بالداء هو الخطوة الأولى على طريق اكتشاف الدواء.

ستمثل قاطرة الاقتصاد اليمني.

ورشة الإصلاح مستمرة

بفوض اليمن منذ فترة ورشة إصلاح حقيقية على جميع الأصعدة انطلاقاً من الأجندة الوطنية للإصلاح. ويوضح الوزير الأرحبي أن “هذه الأجندة تركز على قضايا الحكم الرشيد (Good Governance)، ومكافحة الفساد، وتعزيز دور القضاء واستقلالته، وتحسين الخدمات الحكومية وإعطاء دور ريادي للمقطاع الخاص في موازاة تحسين البنية الاستثمارية وجعلها جاذبة للاستثمارات العربية والأجنبية. وهناك أيضاً توجه قوي نحو إعادة تعريف دور الدولة ووظيفتها وإعطاء مساحة أكبر للمقطاع الخاص، كما نعمل على تعزيز المشاركة الديمقراطية حيث قطعنا خطوات كبيرة في هذا السياق وخبر دليل هي الانتخابات الرئاسية في سبتمبر المقبل”.

وإن يدرك وزير التخطيط اليمني أن مؤسسات التصنيف الدولية تضع اليمن في مراتب متأخرة لناحية جاذبيته الاستثمارية، فإنه لا يحاول طمس هذه الحقيقة ويقول: “تعي الحكومة اليمنية تماماً نقاط الضعف والتحديات التي تواجهها، ولا نحاول خداع أنفسنا بل نتعاطى مع الأمر بدرجة عالية من الشفافية، بل بالعكس نقسو على أنفسنا أكثر من منتقدينا لأننا

نضع اليمن نصب أعيننا تحقيق رؤية العام 2015 والتي تمثل الأهداف التنموية للألفية والمتفق عليها في إطار الأمم المتحدة، حيث يتوجب على كل بلد أن يحقق التطورات الخاصة به والتي تتماشى مع ظروفه والتحديات التي تواجهها. ويشير وزير التخطيط والتعاون الدولي في اليمن عبد الكريم الأرحبي إلى أنه “في ما يخص اليمن، فإن أهم الأهداف تتمثل في تخفيض معدلات الفقر إلى النصف، وتأمين الالتحاق بالتعليم الأساسي لكل أطفال اليمن، والقضاء على الفقر المدقع لعني به فقر الغذاء”.

2015 بما يمثله من سقف زمني تم الاتفاق عليه في اجتماع قمة دول مجلس التعاون الخليجي لضم اليمن إلى المجلس. “وبالتالي نسعى لاندخراط في المنظومة الاقتصادية لدول مجلس التعاون في العام 2015”.

وبضيف: “انطلاقاً من الأهداف الاستراتيجية، تم تحديد الأهداف التنموية لليمن بمساعدة عدد من المؤسسات الدولية حيث قدرت حاجة اليمن إلى ضخ 48 مليار دولار كاستثمارات في 8 قطاعات رئيسية

اليمن بحاجة إلى استثمارات
بـ 48 مليار دولار

الرئيس علي عبدالله صالح هو القوة
المحرك للإصلاح



مفندقنا هو مكان يتاحل فيه كل شيء

الاتصال التفاعلية (هاتف إنترنت، تلفاز، وخدمة الإنترنت اللاسلكي)، ولضمان نجاح إجتماعاتك، أعدت وصممت غرف الاجتماعات كي تتطابق مع كل احتياجاتك، ويشمل البرج عدة مطاعم ترضي أذواق متنوعة لنعمم الضيوف بأشهى المأكولات.

حرز نفسك من هوم الروتين اليومي بزيارة موفنبيك تاور وسويتس الدوحة، حيث كفاءة الخدمة السيصرية المعززة بأخر ما توصلت إليه التكنولوجيا ودفعه الغرف الـ ٣٥٠ ذات التصميم الرائعة تجعل من موفنبيك تاور وسويتس الدوحة منزلك الثاني. ولتأمين خدمة فندقية من الدرجة الأولى زودت كل الغرف بأنظمة

نريد تحديد مشكلتنا بدقة وإيجاد حلول لها في موازاة خلق وعي عام بالتحديات التي يواجهها اليمن وكيفية التصدي لها.

نحو مناخ استثماري جاذب

صحيح أن اليمن نجح في الفترات الأخيرة في استقطاب رؤسامةيل عربية وأجنبية، إلا أن هذه التدفقات لا تزال دون الطموح اليمني. ويؤكد الوزير الأرحبي أن العمل جاري على قدم وساق لتحويل مناخ الاستثمار في اليمن إلى مناخ مناسب لخاضات الاستثمار في العالم العربي. لذا تتم حالياً

توجهه نحو إعادة تعريف دور الدولة وإعطاء مساحة أكبر للقطاع الخاص

الاستعانة بمؤسسات دولية مثل البنك الدولي ومؤسسة النقد الدولية وغيرها من المؤسسات المتخصصة لتحسين البيئة الاستثمارية. ويؤكد أن "الهدف الأساسي يتمثل بتسهيل إجراءات الاستثمار وتبسيطها من خلال تفعيل نظام النافذة الواحدة (one-stop shop). كما ننفذ دراسة بالتعاون مع مؤسسة النقد الدولية للتحليل في الإجراءات والتشخيص الصعوبات وتطوير نظام النافذة الواحدة. أيضاً نعيد النظر حالياً بجميع التشريعات في محاولة لتطويرها وجعلها محفزة للاستثمار في موازاة العمل على إصلاح البيئة المؤسسية للدولة".

وبالحدوث من مناخ الاستثمار، يفصح وزير التخطيط والتعاون الدولي عن أن هناك مشكلتين حقيقيتين تواجهان المستثمر في اليمن وهما: القضاء والأراضي، حيث تم اتخاذ عدد من الإجراءات لتذليل هذه العقبات. ويقول أنه "في ما يخص القضاء، طبقنا إجراءات جادة لتعزيز سلطة القضاء واستقلالية. فبعد أن كان رئيس الجمهورية يتولى أيضاً منصب رئيس المجلس الأعلى للقضاء، تم تعيين رئيس المحكمة العليا رئيساً لمجلس القضاء. كذلك تم تعيين قاض تجاري وزيراً للعدل لتطوير القضاء التجاري وبناء محاكم تجارية نموذجية. وفي إطار إصلاح القضاء، تم عزل عدد من القضاة المتلاعبين وإحالتهم إلى المحاسبة بما يعكس الجدية في التعامل مع هذه القضية".

ويتابع: "أما مشكلة الأراضي فبدأننا علاجها من خلال إعادة إنشاء مصلحة الأراضي بالقرآن مع تنفيذ إصلاح شامل للسجل

عزيزنا القضاء واستقلالية وأحلنا المتلاعبين إلى المحاسبة

العقاري وفصل قضية الضرائب عن السجل العقاري. كذلك سنعيد النظر بقوانين حماية الضرائب، وتخفيف العبء الضريبي على المستثمر

من دون أن يؤثر ذلك على الموازنة العامة ضمن خطة شاملة لإعادة تقييم الأجهزة الادارية".

دعم من فوق

يشدد الأرحبي على أن "الإصلاحات ليست إجراءات على الورق فقط، إنما تطبيق على أرض الواقع. فمن السهل سن أفضل القوانين لكن التحدي

يكن في التطبيق". بما يفسر قوله أن "الإصلاح في اليمن يحظى بدعم سياسي من أعلى السلطات في البلاد. فالرئيس علي عبدالله صالح ليس مجرد داعم للإصلاح، بل هو القوة المحركة لهذا النهج. وتجنه في جميع خطابهات يركز على محاربة الفساد وعلى إصلاح نظام المناقصات والمزايدات. وتمت إعادة نظر جنوية بنظام المناقصات مع تكييفها شركة بريطانية بدراسة النظام وتطوير أدلة العمل ووافق المناقصات النمطية. كما تقوم شركة أميركية بتطوير قانون المناقصات والمزايا. كذلك جرى إقرار قانون محاربة الفساد وقانون الذمة المالية الخاص بالمسؤولين والموظفين الحكوميين.

وإلى جانب الدعم السياسي لعملية الإصلاح، يبرز الاحتضان الخليجي لليمن حيث يرى الوزير الأرحبي أن اليمن خطا خطوات جارية باتجاه تعزيز العلاقات مع دول المنطقة وأصفاً قرار انضمام اليمن إلى دول مجلس التعاون الاستراتيجي. وبخسب: تتخذ العلاقة مع دول مجلس التعاون 3 مسارات: المسار الأول يمحصر بالتعاوي الرسمي ما بين اليمن وهذه البلدان بهدف تطوير البنى التشريعية والمؤسسية وتحويل الأنشطة التنموية، والمسار الثاني يتمثل بالتجارة مع تحول دول مجلس التعاون إلى شريك تجاري رئيسي لليمن، والمسار الثالث يتمحور حول القطاع الخاص والاستثمار المشترك، وفي إطار المسار الثالث، ينفذ مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في اليمن بغرض مباشرة حوار منظم مع المستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي. وفتح قنوات تواصل بينهم وبين رجال الأعمال اليمنيين، واتاحة الفرصة أمام المستثمرين العرب للتعرف عن كثب على الجهود التي تبذلها الحكومة لتحسين مناخ الاستثمار. إضافة إلى التعرف على الفرص الاستثمارية داخل اليمن. وفي الوقت عينه، فإن مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في اليمن يعطينا فرصة للاستماع إلى شجون المستثمرين العرب وعرض تجاربهم للإفادة منها في عملية الإصلاح الاقتصادي".

هذه المانحين

استضافت العاصمة البريطانية في نوفمبر الماضي مؤتمر المانحين للجمهورية اليمنية والذي شكل أكبر تظاهرة دولية لدعم اليمن اقتصادياً. ونجح المؤتمر في جمع مساعدات مالية بلغت نحو 4,72 مليارات دولار، حيث قدمت دول مجلس التعاون نحو 2,3 مليار دولار من إجمالي المساعدات. وفي سؤال حول التوقيت الزمني لبداية تدفق هذه المساعدات إلى الخزينة اليمنية، يجيب الوزير الأرحبي: "هذا هو الهدف الذي يقض مضجعي ويؤرقني هذه الأيام. والسبب يكمن في أن نجاح المؤتمر فاق التوقعات، وبالتالي ينظر الشعب اليمني إلى هذه الأموال باعتبارها العصا السحرية لمعالجة جميع المشاكل. من جهتنا، سنبدل أقصى جهد لتحقيق القدر الأكبر من هذه التوقعات. ويقع على عاتقنا تحويل هذه الالتزامات إلى مشاريع تنموية على أرض الواقع". ■



Integration & Business Solutions / التجميع والتكامل

Integrator company in Saudi Arabia specialized in the field of Business to Business EDI & Supply Chain Integration, Business Process Solutions, Enterprise Content Management Systems, Enterprise Business Intelligence Solutions, Mesh Wi-Fi Solutions, Spectrum Management & Monitoring Solutions, Gateway and Connectivity Building Solutions, Total Business Storage and Archiving Solutions.

is in an advance market place to offer the best solutions, products and services in addition to turn key projects taking Businesses from infrastructure connectivity all the way to business layer collaboration.

Utility & Commercial Solutions / حلول الشركات والمرافق

Utility Companies & the Private Commercial Companies in the Kingdom of Saudi Arabia & the GCC.

and local knowledge meet



Our Partners



د. عبدالله بن مubarak



الوزير عبد الكريم الأرحبي



سالم صالح محمد

اجتماع مجلس الأعمال السعودي اليمني تعميق العلاقات المتبادلة و"إعلان نوايا" استثماري

جده - "الاقتصاد والأعمال"

للمستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي الذي سيتمقذ في أبريل المقبل في صنعاء". وأضاف "توقع لهذا المؤتمر نجاحاً مماثلاً لمؤتمر لندن، فهو يتم في إطارين، اقتصادي يتولاه القطاع الخاص والمؤسسات شبه الحكومية، وتأهيلي تبنته دول مجلس التعاون الخليجي لإدماج اليمن تدريجياً في هذه المنظمة الإقليمية المهمة على مختلف الصعد".

وتطرق صالح محمد سالم إلى التعاون السعودي اليمني وأيضاً إياه بـ نموذج للأمن الإقليمي الذي يقع في الصلب منه الأمن الاقتصادي". وكشف أن دول مجلس التعاون تعدّ الشريك التجاري الأول لليمن، حيث أن 40 في المئة من واردات اليمن هي من دول الخليج مقابل 9 في المئة من صادرات اليمن تذهب إلى دول الخليج".

اليمن كمصدر للخبرات والفرص

أشار مستشار الرئيس اليمني إلى أن بلاده تتطلع إلى دول الخليج كسوق أساسية في المستقبل للعمالة اليمنية اللبوة. الكلام الذي وافقه عليه رئيس غرفة تجارة وصناعة جده صالح التركي الذي انطلق من التوقعات القاطلة بأن التدفقات النقدية إلى دول الخليج ستصل إلى أكثر من 20 ترليون دولار خلال

اكتسبت الندوة التي أقامها مجلس الأعمال السعودي اليمني في جده حول الشراكة الاقتصادية الاستراتيجية بين البلدين أهمية زائدة، خصوصاً أنها انعقدت في وقت تشهد العلاقات بين البلدين زخماً على جميع المستويات السياسية والاقتصادية. وقد انعكس عمق العلاقات الرسمية بين البلدين بصورة إيجابية على رجال الأعمال والمستثمرين السعوديين واليمنيين على حد سواء. وكانت هذه الندوة بمثابة إعلان نوايا من الجانب السعودي عن مدى اهتمامه بالسوق اليمنية والفرص الاستثمارية التي توفرها، في المقابل، قدم الجانب اليمني معلومات وافية حول مناخ الاستثمار في اليمن والتطورات الحاصلة على الجبهتين التشريعية والتطبيقية.

بدأ واضحاً خلال الندوة الأهمية القصوى التي توليها اليمن ورئاستها لترويج الفرص الاستثمارية حيث ترأس الوفد اليمني مستشار رئيس الجمهورية سالم صالح محمد الذي أبدى تطلع اليمن إلى الاستثمار. وقال "خضنا تجارب عديدة في التواصل مع المستثمرين والمناخين، وكان آخرها مؤتمر المناخين في لندن. كما أننا نحضر بجديّة مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في الجمهورية اليمنية



عمر باجرش



السفير محمد الأحول



عبد الخالق سعيد

وتنافسية الاقتصاد اليمني عبر تطبيق الحكم الجيد والإدارة الرشيدة ومكافحة الفساد.

الاندماج حاصل حكماً

أكد الوزير الأرحبي إن اندماج اليمن في التكتل الاقتصادي الخليجي سيتم عبر عدد من المسارات، أولها المسار التجاري المتمثل بتعزيز التبادل التجاري بين اليمن ودول مجلس التعاون. أما مسار الموارد البشرية فيقضي بتنظيم انتقال العمالة الماهرة اليمنية إلى أسواق مجلس التعاون. إضافة إلى المسار الاستثماري القاضي بتشجيع تدفق الرساميل إلى اليمن، يتطلب المسار التمويلي حشد الدعم المالي لتمويل البرنامج الاستثماري لخطه التنمية الاقتصادية والاجتماعية بهدف تخفيف الفقر. وعلى الخط التشريعي، يقع على عاتق اليمن تعديل التشريعات القانونية ومواءمتها مع تشريعات دول مجلس التعاون ليتبع ذلك انضمام اليمن تدريجياً إلى المنظمات الاقتصادية لدول المجلس.

وعند الحديث عن الاندماج الاقتصادي، تبرز أهمية دور القطاع الخاص في اليمن ودول الخليج في المساعدة على تحقيق هذا الاندماج من خلال المشاريع المشتركة. وقد اعتبر رئيس الجانب السعودي في مجلس الأعمال السعودي اليمني، عبد الله بن محفوظ أن المطلوب حالياً هو تعميق العلاقات الاقتصادية بين السعودية واليمن، محرباً من تطلع رجال الأعمال السعوديين لإنشاء مناطق صناعية مشتركة على حدود البلدين بغرض تطوير حجم التجارة البينية بين السعودية واليمن من جهة ودول مجلس التعاون من جهة أخرى. كذلك أبدى اهتمام مجلس الأعمال السعودي اليمني للاستثمار في مجال الطاقة والغاز الطبيعي وقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وقطاع الخدمات والصناعة والتعدين في اليمن. ■

الأعوام الثلاثين المقبلة. وبالتالي ستأخذ هذه التوقعات أشكال مشاريع متنوعة تحتاج بطبيعة الحال إلى يد عاملة مدربة. لذا دعا التركي اليمن إلى الاهتمام بالتعليم والتدريب لحجز حصتها من سوق العمالة الماهرة في الخليج وخدمة الطفرات الاقتصادية للمقبل. لكن اليمن إن يكون مصدراً للعمالة المدربة فقط، بل إن الفرص الاستثمارية التي يحضنها كفيلة بأن تجعله في مصاف الدول الأكثر استقطاباً للاستثمارات في المنطقة، شرط أن يتمتع اليمن ببيئة استثمارية محفزة. وتعمل الحكومة اليمنية على تطوير المناخ الاستثماري في اليمن، حيث أوضح وزير التعاون والتخطيط الدولي اليمني عبد الكريم الأرحبي أن ورشة الإصلاح لتحسين البيئة الاستثمارية قائمة على أكثر من جهة. فالحكومة منكب على زيادة الإنفاق الاستثماري وتوجيهه نحو أولويات التنمية. ورفع فاعلية الجهاز المصرفي وإنشاء السوق المالية، وتعزيز عناصر البيئة الجاذبة للاستثمار، وتعزيز الإصلاحات المؤسسية والإدارية وتيسير الإجراءات الحكومية، وتوسيع نظام المنافسة الواحدة. وأوضح أن جميع هذه الإصلاحات الاقتصادية تهدف إلى رفع جاذبية

شركة مشتركة ومكتب استشاري

خلال ندوة الشراكة الاقتصادية الاستراتيجية بين السعودية واليمن، كشف عضو مجلس إدارة الغرفة التجارية للصناعة في جدة عبد الخالق سعيد عن تأسيس شركة سعودية ويمنية مشتركة برأسمال 100 مليون دولار للتخطيط وإدارة مشاريع مشتركة.

وعلى هامش الندوة أيضاً، تم توقيع اتفاقية لإنشاء مكتب استشاري يعنى بإعداد الدراسات الاستثمارية في المجال الاقتصادي والاستثماري. وقّع الاتفاقية عن الجانب السعودي، د. عبد الله بن محفوظ، وعن الجانب اليمني رئيس غرفة تجارة وصناعة حضرموت عمر باجرش.

الملتقى - المنعطف

وثمة ميزة أخرى للملتقى، وهي أنه جاء ليسلط الضوء على وجود رؤية اقتصادية لدى قيادة أبو ظبي، ووجود قيادات وطنية شابة تتمتع بالكفاءات العلمية والعملية، وأصبحت على مستوى رفيع من التمرس والخبرة والحكمة.

لهذه الأسباب وغيرها، يعتبر "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" منعطفاً مهماً في سياق حركة الترويج لـ "أبو ظبي"، لا كإمارة غنية بالنفط وتملك فوائض مالية كبيرة، بل كإمارة وأداة وذاكرة بفرص أعمال متنوعة في قطاعات السياحة والتعليم والصحة والعمران والصناعة والخدمات المالية وكل أنواع الخدمات.

وعليه، فإن أبو ظبي هي اليوم بمثابة واحدة للاستثمار، إنها فعلاً مرحلة أبو ظبي.

والواقع أن قيادة أبو ظبي تمثل مدرسة في الاعتدال وفي الانفتاح وفي التسامح، ومدرسة في العطاء والسخاء أرسى قواعدا المؤسسة الكبير - المتواضع والحكيم الحازم المغفور له الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان. وعندما نلتقي مؤسسة الأبناء (تسنن لنا التعرف إلى الشيخ محمد والشيخ حامد ...) نذكر كم أن قواعد المدرسة قائمة ومستقرة، وكيف أن روح المؤسسة لا تزال هي المحرك الأساسي للعمل في الإمارة وفي الدولة.

فعندما زرنا الشيخ محمد بن زايد استقبلنا في خيمة متواضعة، وصافح كل واحد بمفرده وتعرف إليه، جلس بين الحضور كواحد منهم بحيث لا تشعر بوجود حواجز بينك وبينه، وتشعر فيه الطيبة والعفوية والتواضع. ولا يتورع أن يقول لضيوفه من رجال الأعمال، "أنتم أعلم مني وأخبر".

إن مدرسة الشيخ زايد مستمرة وعز الحيلة في أبنائها. ■

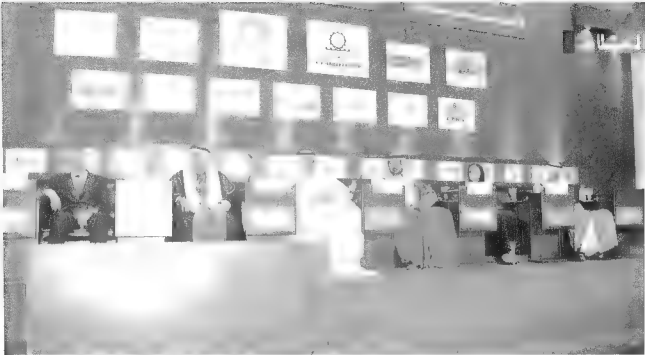
رؤوف أبو زكي

أبو ظبي، "ماركة" تحمل كل معايير الجودة، هي الماسة التي تحتاج إلى صقل. هي المرأة الجميلة التي تحتاج إلى تجميل. مشكلة أبو ظبي أنها فتاة يكبلها الخمر والتواضع، كما تكبلها محبتها للغير، الغير القريب والبعيد، لكن، ومع تطور إقتصادات المنطقة وانفتاحها على بعضها بعضاً، ومع دخول المنطقة في مرحلة العولمة، لم يعد من مجال للخمر، بل أصبحت هناك حاجة لإبراز صفات هذه العاصمة المعطاءة، والفنية ليس بنفطها وحسب، بل وبأبنائها الطيبين، والفيوريين على بلدهم ودولتهم، على منطقتهم وعروبهم ودينهم، والمتميزين بحس إنساني واجتماعي فريد، أسس له المغفور له مؤسس الإمارة والدولة الاتحادية الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان.

في هذه المرحلة جاء "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" في الوقت المناسب، ليواكب بداية مرحلة جديدة قوامها إعادة البناء وعلى أسس جديدة مستوحاة من المتغيرات الإقليمية والدولية، ومن روح العصر، فالملتقى، والذي استقطب زهاء 1350 مشاركاً من القيادات العليا في المؤسسات الاقتصادية والاستثمارية الإماراتية والعربية والدولية، شكل فقرة نوعية في مجال الترويج لهذه الإمارة السعحة المعطاءة، والترويج لبلد يملك معايير الجودة ومقوماتها، يملك مناخ الاستثمار المناسب وفرص الأعمال المجزية.

وأهمية الملتقى لا تكمن فقط في عدد المشاركين، وهو عدد كبير بكل المقاييس، بل وبنوعية المشاركين وتنوعهم، إذ إن معظم هؤلاء هم من أصحاب القرار في مؤسساتهم، ويتوزعون على مختلف القطاعات الاقتصادية خصوصاً تلك التي هي موضع اهتمام المستثمرين المحليين والأجانب.

[illegible][illegible]



جلسة الافتتاح وبدا من اليمين: محمد أحمد البواردي، الشقيقة لبنى بنت خالد القاسمي، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، عبدالله بن حمد العطية، المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي ورؤوف أبو زكي

الثاني ينعقد في فبراير 2008 ملتقى أبو ظبي الاقتصادي يستقطب 1200 مشارك

الاقتصاد والأعمال.
وحقق الملتقى نجاحاً كبيراً بشهادة جميع الذين شاركوا فيه وقد اعتبروا أنه الأول من نوعه في أبو ظبي، سواء لجهة نوعية وحجم المشاركين أو لجهة أهمية المتحدثين والموضوعات التي أثيرت خلال جلسات النقاش التي انعقدت على مدى يومين، وسلّمت الأضواء على التطورات المتسارعة في اقتصاد أبو ظبي وتناولتها بالبحث والتحليل.

وكدليل على نجاح الملتقى، قوّت الهيئة المنظمة وبمباركة من ولي العهد عقد ملتقى أبو ظبي الاقتصادي الثاني في النصف الأول من شهر فبراير 2008. هنا ملخص لأهم الاستخلاصات التي تمخضت عنها المناقشات على أن تنشر التغطية الكاملة للملتقى في عدد خاص يصدر خلال شهر مارس الجاري.

التوقيت المناسب

جاء الملتقى في التوقيت المناسب بعد أن حسمت أبو ظبي خياراتها وانطلقت بخطوات إصلاح اقتصادي شاملة وعلموكة، وبرنامج تنمية ضخم وبعيد المدى يهدف إلى تحقيق أقصى الإفادة من دروعها النفطية الهائلة والفواضل المالية الضخمة التي راكمتها في السنوات الأخيرة (حيث أن هناك تقديرات بأن الأصول الخارجية لأبو ظبي قد قاربت الـ 500 مليار دولار)، وذلك للانطلاق في إنشاء اقتصاد عصري متنوع، يتمتع

رعى الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة في دولة الإمارات، ملتقى أبو ظبي الاقتصادي (5 و6 فبراير 2007 في قصر المؤتمرات) الذي استقطب نحو 1200 مشاركاً من مسؤولين وقادة من القطاع الخاص.

حضر الافتتاح الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي العهد راعي الملتقى، وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات الشقيقة لبنى بنت خالد القاسمي، النائب الثاني لرئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة في دولة قطر عبدالله بن حمد العطية، رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد في أبو ظبي ناصر أحمد السويدي، رئيس الجهاز التنفيذي لحكومة أبو ظبي خلدون مبارك، وأمين عام المجلس محمد أحمد البواردي.

كما شارك في الافتتاح حشد من رؤساء غرف التجارة والصناعة في البلدان العربية وقادة كبريات المؤسسات والشركات العاملة في قطاعات المال والمصارف والاستثمار والتجارة والصناعة والمقاولات والسياحة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من 24 بلداً عربياً وأجنبياً.

نظم الملتقى مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ودائرة التخطيط والاقتصاد في إمارة أبو ظبي.

تحدثت في جلسة الافتتاح كل من السادة: الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، عبدالله بن حمد العطية، الشقيقة لبنى القاسمي، ناصر أحمد السويدي، المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، ورؤوف أبو زكي مدير عام مجموعة



الحضور في جلسة الإنتاج

لتولي إدارة مجموعة من المدارس كانت تتولاهما الحكومة سابقاً، وكذلك مع عدد من المستشفيات العالمية الكبرى لإعادة هيكلة القطاع الصحي بهدف زيادة فعالية الخدمات وخفض التكلفة. كما قامت أبو ظبي بإنشاء هيئات عامة لإدارة المرافق والخدمات الحكومية الأساسية، أي الطارات والموانئ والصحة والتعليم، على أسس تجارية وبمشاركة القطاع الخاص. وبإختصار فإن مدى ما تمّ تحقيقه في تقليص دور الحكومة في اقتصاد أبو ظبي والسرعة والفعالية التي تمّ بها، يعتبر غير مسبوق في منطقة الخليج ناهيك عن العالم العربي ككل.

البنية التحتية والتتويج

— تطوير البنية التحتية والخدمات الأساسية، وذلك من خلال توسيع وتحديث الموانئ والمطارات وإنشاء المناطق الاقتصادية والصناعية المصممة لاجتذاب الاستثمارات وتوسيع طاقة إنتاج المياه الحالية من 600 إلى 800 مليون غالون يومياً وتوليد الكهرباء من 8 آلاف إلى 12 ألف ميغاواط. وهناك إنفاق ضخم جارٍ على مختلف مشاريع البنية التحتية.

بإمكانات إنتاجية كبيرة ومبنية على العمق المعرفي والتكنولوجي، ومفتتح ومتكامل مع الاقتصاد العالمي الأوسع.

والواقع أن أبو ظبي تسير بخطى ثابتة نحو تحقيق الأهداف الموضوعة. وهذه الخطى التي بدأت تظهر مفاعيلها على النشاط الاقتصادي عامة وعلى بيئة الأعمال والاستثمار التي تعرف هذه الأيام فورة وحيوية وموجة تفاؤل في المستقبل غير مسبوقة، تشمل ما يلي:

هيكلية الحكومة

— تنفيذ مبادرة إعادة هيكلة الحكومة التي تمثل مركز الثقل في برنامج الإصلاح الاقتصادي، والتي تهدف إلى تقليص دور الحكومة في الاقتصاد الوطني، وإفساح المجال للقطاع الخاص لتحقيق توسع مقابل في دوره. وقد سجّل في هذا المجال حتى الآن، انخفاض حاد في عدد الموظفين والعمال لدى حكومة أبو ظبي مع تحويل الكثير من مهام وأنشطة بلدية أبو ظبي إلى شركات في القطاع الخاص. وقطعت حكومة أبو ظبي أيضاً أشواطاً كبيرة في تسليم خدمات التعليم والصحة إلى القطاع الخاص حيث أبرمت اتفاقات مع مدارس ومعاهد مشهود لها



الهندس صلاح سالم بن عيسى الشامسي
رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي



رؤوف أبو زكي مدير عام
مجموعة الاقتصاد والأعمال



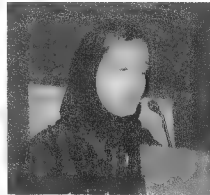
ناصر أحمد السويدي رئيس دائرة التخطيط والإقتصاد
لدى حكومة أبو ظبي



الشيخ حامد بن زايد آل نهيان
رئيس ديوان ولي العهد



عبدالله بن حمد العطية النائب الثاني لرئيس الوزراء
وزير الطاقة والصناعة في دولة قطر



الشيخة لبنى بنت خالد القاسمي
وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات

وتحقيق تغيير شامل يجعل من أبو ظبي أحد المقاصد الرئيسية للسياحة في الخليج والمنطقة العربية. وثالثاً: تطوير كافة الأنشطة الخدماتية وتحديثها وجعلها على مستوى عالمي من حيث النوعية والفعالية. - توسيع طاقة إنتاج النفط، الذي يبقى الدعامه الأساسية لاقتصاد أبو ظبي، من 2,6 مليون برميل يومياً إلى 3,5 ملايين برميل يومياً من خلال رفع طاقة إنتاج الحقول الحالية وتطوير حقول جديدة، وكذلك توسيع إنتاج الغاز للسال وطاقة التكرير من خلال إنشاء مصفاة جديدة.

دور القطاع الخاص

وبالإجمال، فإنه من الواضح أن تلازم جهود التنمية والتطوير الضخمة مع سياسة ترجيح دور القطاع الخاص وإعطائه المجال الأرحب في النشاط الاقتصادي، يجعل أبو ظبي جنة للاستثمار في المرحلة المقبلة، وقبله رجال الأعمال والمستثمرين والممولين وأصحاب الخبرات على النطاق العربي والإقليمي والدولي، ولعل أبرز مؤشر على ذلك ما تظهره التقديرات الأخيرة بأن مجموع قيمة المشاريع المخططه للسنوات الخمس إلى السبع المقبلة يصل إلى نحو 170 مليار دولار. وقد جاء ملحقاً أبو ظبي الاقتصادي ليحيط بكافة تفاصيل ورشة العمل الكبيرة الجارية في أبو ظبي على مختلف المستويات وليوضح مسارات المستقبل. وهو أعلى أيضاً دفعا إضافيا لأجواء الثقة الكبيرة بما يحمله مستقبل الإمارة الاقتصادي من فرص أعمال واستثمار واسعة النطاق، ولعل أبرز دلالة على مدى الاهتمام بكل ما تضمنته الملتقى من عروض ومحاضرات ومناقشات أن جلساته بقيت مكتظة بالمشاركين طوال يومي انعقاد المؤتمر وهو أمر غير مألوف في المؤتمرات والملتقيات العربية.

كما أن جلسات الملتقى كانت شاملة لجميع القضايا والمخاوف والأهداف التي تدور حولها استراتيجية التغيير والتنمية الجارية اليوم في أبو ظبي، وهي تناولت هذه القضايا والمخاوف وبحثت ونقاش معقنين بدءاً بالبرؤية الاقتصادية العامة وانتقالاً لسياسات وأهداف التطوير القطاعي بما في ذلك النفط والغاز والصناعات الأساسية والمشاريع العقارية وتطوير السياحة ومشاريع النقل

- تنفيذ أكبر خطة تشهدها منطقة الخليج منذ سنوات لتحقيق تحول جذري في هيكلية اقتصاد أبو ظبي بتدوير وتوسيع القاعدة الإنتاجية غير النفطية، وتشمل هذه الخطة: أولاً: تنمية حجم الصناعات الأساسية وتوحيدها وزيادة طاقتها الإنتاجية بما في ذلك صناعات البتروكيماويات والحديد والصلب وإنشاء صناعة الألمنيوم بطاقة تصل إلى 10 في المئة من الإنتاج العالمي. ثانياً: التطوير السياحي والعقاري خصوصاً من أجل تحقيق أقصى الفائدة من الموارد السياحية الضخمة في أبو ظبي وتطوير للترفيهات الرياضية

ولي العهد يستقبل وفداً من الملتقى



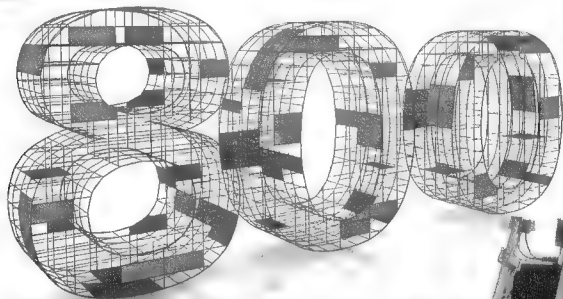
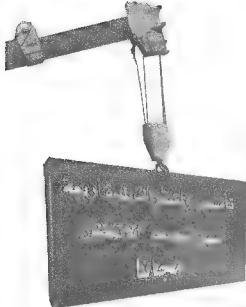
الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبو ظبي
و د. عبد الكريم الأرياني مستشار رئيس جمهورية ألبان
ورئيس مجلس الوزراء سابقاً



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبو ظبي يستقبل وفداً من "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" ويبدأ إلى يساره المهندس صلاح سالم بن عيسى القاسمي رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ورؤوف أبو زكي مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال

أسس الآن مجاناً...

واستفد من عرض خدمة الهاتف المجاني ٨٠٠



SAUDI TELECOM

SALDI TELECOM



1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 26

4 مكرمين في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي

تكريساً لتقليد اعتمدته مجموعة الاقتصاد والأعمال في مؤتمراتها وملتقياتها منذ العام 2000، كُرِّمت الهيئات المنظمة 4 شخصيات قيادية من القطاعين العام والخاص في أبو ظبي ومنحتها جائزة "الاقتصاد والأعمال" التي تحمل اسم جائزة "الريادة في الإنجاز".

وشمل التكريم السادة:

- الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي عهد أبو ظبي
- محمد أحمد البواردي أمين عام المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي
- حسين جاسم النويس رئيس شركة الإمارات لصناعة الحديد وعضو المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي
- محمد عبيد الجابر رئيس مجلس إدارة مجموعة الجابر وتسلمتها نيابة عنه كريمة فاطمة الجابر الرئيس التنفيذي للمجموعة.



المكرمون في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي، ويبدأ من اليسار: المهندس صلاح سالم بن حمير الشامسي رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، الشيخة لبنى بنت خالد القاسمي وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات، عبد الله بن حمد العطية النائب الثاني لرئيس الوزراء ووزير الطاقة والصناعة في دولة قطر، حسين جاسم النويس رئيس شركة الإمارات لصناعة الحديد وعضو المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي، رؤوف أبو زعي مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي العهد راعي الملتقى، فاطمة الجابر الرئيس التنفيذي لمجموعة الجابر نيابة عن والدتها محمد عبيد الجابر رئيس مجلس إدارة مجموعة الجابر، ناصر أحمد السويدي رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد لدى حكومة أبو ظبي ومحمد أحمد البواردي أمين عام المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي

والمناطق الاقتصادية الخاصة، وتم استراتيجية الخصخصة وخطواتها العملية ومجالات تمويل مشاريع التوسع الاقتصادي المخطط في مجمل القطاعات.

وما ساهم في إثراء أعمال الجلسات الحضور المميز من متحدثين ومشاركين بدءاً من الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي العهد الذي شارك في جلسة افتتاح الملتقى، وصولاً إلى عدد من القادة والمسؤولين الرسميين وقادة المال والأعمال والاستثمار في أبو ظبي والمنطقة.

حدث سنوي

وجاء استقبال ولي عهد أبو ظبي لوفد من المشاركين في الملتقى في نهاية اليوم الثاني بمقابلة مسك الختام، خصوصاً في ضوء ما لقيه الوفد من اهتمام من

ولي العهد ورحيب بالنجاح الذي حققه، أما ما أعلنه رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي المهندس صلاح الشامسي في المؤتمر الصحفي الذي عقد بعد انتهاء المؤتمر فقد كان أصدق وصف لما تحقق عندما قال أن الملتقى حقق نجاحاً متقطع النظير، وهو إلى ذلك نوه بالعدد الكبير للمشاركين الذي فاق التوقع. وفي النهاية جاء قرار الجهات المنظمة - غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد - بأن يصحب الملتقى حدثاً سنوياً يواكب نهضة أبو ظبي المتسارعة، وبأن يعقد للملتقى الثاني في النصف الأول من شهر فبراير 2008، جاء هذا القرار ليكسب القناعة التي سادت جميع الأوساط العينية والمهنية، بأن الملتقى سيلعب في المستقبل دوراً كبيراً في متابعة كل ما يحدث في اقتصاد أبو ظبي الصاعد وفرض الأعمال والاستثمار فيه. ■

المدة قبل الحرة

يندر أن تجد في العالم مناطق اقتصادية تتوسط جميع المراكز الحيوية. تتمتع المنطقة الحرة لجبل علي «جافزا» بموقع استراتيجي متميز يصبها في منتصف الخارطة بين الشرق والغرب، ما يتيح للشركات فرصة الوصول إلى أكثر من ٢,٠٦ مليار مستهلك. أما موقع «جافزا» إلى جوار أكبر مرفأ من صنع الإنسان في العالم، والمنظومة السلسة من إجراءات تخليص البضائع في الموقع، وقربها من مطار دبي الدولي، بالإضافة إلى المطار المخصص للشحن والذي هو قيد الإنشاء في جبل علي، فهي جميعها تمكن الشركات من شحن واستلام البضائع في زمن قياسي لا يتجاوز الساعة، فقدم بالاحتيار الأفضل وأسس أعمالك في الموقع الأمثل.

المنطقة الحرة لجبل علي.

لكن المثل؟



ملتقى أبو ظبي الاقتصادي:

غاب لبنان وحضر اللبنانيون



توظيفاتهم فيه بفعل قطاع تجاري ناشط على صعيد المنطقة، وبفعل الخبرة الطويلة في التجارة المثلثة، فكان لبنان وما زال مستودعاً وممونا للمنطقة بأكملها.

كما أن القطاع الصناعي في لبنان متطور وموكب لمواصفات الإنتاج الحديثة، ولقد تطورت صادرات هذا القطاع بفعل قدرته التنافسية في الجودة رغم الارتفاع النسبي في كلفة الإنتاج.

ولطالما كان للقطاع المالي والمصرفي اللبناني سمعة جيدة نظراً للكفاءة العالية لدى كوارر وموظفي هذا القطاع والتي تضاهي الكفاءات لدى المصارف العالمية، ما مكنه من لعب دور

محوري في المنطقة ما زال يتعزز ويتوسع.

ومن مكامن القوة في اقتصادنا قطاع سياحي يتمتع بعميزة تفاضلية عن سائر الدول العربية، جعل من لبنان مقصداً دائماً لإخوانه العرب وموطناً ثانياً لهم. ولكن قوة لبنان الأساسية تكمن في موارده البشرية، وصغر مساحته ومحدودية موارده الطبيعية، والتي تجعل من موارده البشرية عنصراً حاسماً على الصعيد الاقتصادي، والتست هذه الموارد بالانفتاح والإقدام والتخصص، وبالتجديد بمستوى تعليمي عال ننتاج قطاع تعليمي متطور تخلفت تجربته الرائدة والمتقدمة النطاق اللبناني لتتعم على دول عربية عدة.

ولقد صان مكامن القوة في الاقتصاد اللبناني في الماضي إطار تشريعي ومؤسسي ملائم لبيئة الأعمال، فما اعتمده لبنان من نظم وتشريعات لتوفير مناخ موات للاستثمار، إنما هو وليد قناعة بأهمية دوره واستمرار تفاعله مع محيطه. فامتازت هذه التشريعات بالمحافظة على الملكية الفردية، وبالمحافظة على المنافسة المشروعة، وبحرية اختيار النشاط الاستثماري، وبحرية تحويل الأموال والأرباح.

واستفيع الإطار الاستثماري بعملية استكمال اندماج الاقتصاد اللبناني بالأطر الاقتصادية والتجارية في المنطقة والعالم، فالتحديات التي يواجهها لبنان تتمثل في استمراره بتنفيذ عملية الإصلاحات القانونية والاقتصاد بسبل تنفيذها، ومطابقة قوانينه التجارية مع اتفاقات منظمة التجارة العالمية والشراكة الأوروبية وثنائية تحرير وتيسير التجارة العربية. ولكن مكامن القوة في اقتصادنا ستظل كامنة، مع إعطاء الفروقاء السياسيين دلالات للمجتمع العربي والدولي تشير إلى مستوى الانزلاق على المستوى السياسي وإلى انعدام الاستقرار، بحيث بات التزم واللااستقرار عاملين مهددين لجذب الاستثمار.

فيا ليتنا نرتقي إلى قدر محبة المستثمرين العرب للبنان، وبيا ليتنا نقدم مصلحة لبنان على أية اعتبارات أخرى. ■

غازي قريطم

رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان

كان لي شرف المشاركة في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي، إلى جانب جمع ضم العديد من صانعي القرار الاقتصادي ونخبة من رجال الأعمال وممثلي قطاعات الأعمال في الدول العربية، إضافة إلى باحثين اقتصاديين. ولقد لمست من خلال مشاركتي في هذا الملتقى حسن التنظيم والإدارة، والدواية الكبيرة في اختيار المواضيع التي تناولتها الجلسات على مدى يومين، ومقاربة هذه المواضيع بشكل علمي وموضوعي وعميق.

ولكن أكثر ما لفتني هو غياب لبنان عن اهتمام اللبنانيين وأصحاب الدخالات في جلسات الملتقى كلاعاب اقتصادي، فهي ظل

انعدام الاستقرار السياسي الذي نعيشه، وتراجع المستثمرين عن الإقدام على توظيفاتهم، ويشككون بقدرة صانعي القرار الاقتصادي على القيام بالإصلاحات الاقتصادية اللازمة، ما يشير إلى أهمية التوقعات في اتخاذ القرار الاستثماري.

وفي مقابل هذا الغياب في الجلسات كان لبنان حاضراً بقوة في الحوارات الجانبية، من خلال حضور لافت للقطاع الخاص فيه، مؤخر إلى حد كبير غياب لبنان الرسمي عن الملتقى، وكانت أجواء لبنان السياسية المشحونة مخيمة على هذه اللقاءات، لما يحمله المشاركون في الملتقى من ود وإعجاب وتقدير للبنان، ونظراً لععم العلاقات اللبنانية - العربية، ولما يطمح لبنان للعرب من قوة وريادة وإقدام اقتصادياً وإجتماعياً وإعلامياً.

بابونا العديد من المشاركين بالسؤال عن الوضع الحالي في لبنان، وعن اتجاهات الحلول الممكنة للأزمة السياسية الراهنة، وعن موقع لبنان الاقتصادي والتجاري والاستثماري في المنطقة. ولعل أبلغ ما سمعنا كان سؤال ردهه عدد من الحضور الذين كانوا يتوجهون اللبنانيين من خلاي، ماذا تفعلون في بلدنا لبنان؟

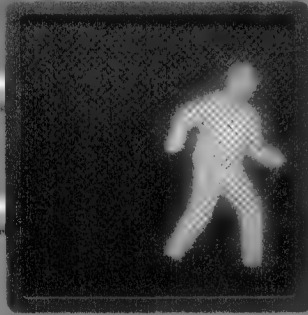
وقد انقل حال عدم الاستقرار السياسي في لبنان على بال المستثمرين العرب الذين لاأزوا بالصلحت، كما لو أنهم أصبحوا بالإجراح من هذه الأوضاع، واستشعروا مجرهم من اجترار الحلول ضاماً كأنما الحال في بلادهم.

إن التآزم السياسي وعدم الاستقرار الأمني يعيقان قدرة لبنان على جذب الاستثمارات، خصوصاً أن هذه الحال ما زالت مستمرة منذ أكثر من عامين، ولطالما أردنا أن نقتنع أنفسنا بالآخرين بأن هذه الحال عابرة، ووقعها الاقتصادي محدود، إلا أن هذا الوضع بفعل استمراره سيؤثر على سمعة ومكانة لبنان الاقتصاديين، وسيعرض مكامن القوة في اقتصاده إلى الاهتزاز والضعف.

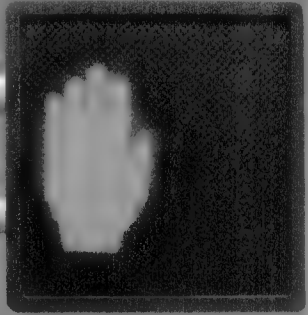
ولقد استعصنا عن مواكبة التطور الاقتصادي على مستوى التشريعات والحوافز وتصيين بيئة الأعمال، بممارات سياسية أضاعت علينا الكثير من الفرص الاستثمارية والأزدهار والنمو الاقتصادي. لقد تلمس جميع المستثمرين المحليين والعرب والأجانب سابقاً مكامن القوة في الاقتصاد اللبناني، وأقبلوا على

معنا الإستيراد أسهل.

الإستيراد مع DHL



الإستيراد



شركة واحدة، عملة واحدة، فاتورة واحدة.

مهما كانت الشحنة، أو الوقت، أو المكان، خدمة DHL Import Express تتيح لك تسليم ما تريد بسلاسة تامة دون أي انتظار، إن معرفتنا ودرابتنا المتمثلة في البساطة والحلول المبتكرة إلى جانب خبرتنا الحليّة في أكثر من ٢١٩ بلداً حول العالم، تعطيك الضوء الأخضر لتسيير شحناتك.

www.dhl.com

المنطقة بين أدوات التفجير ومساعي التهدئة

..... بقلم د. شفيق المصري

المنطقة في عهدة السعودية

واستناداً إلى ذلك فإنّ الرأي العام العالمي، وكذلك الإسلامي والعربي، يتسم بهذه المسؤولية السعودية نظراً لمعطيات وحجيات كثيرة منها:

— إنّ المملكة العربية السعودية تستطيع أن تقوم بدور اللوازم الاقتصادي العالمي لما لها من إمكانيات تقرير إنتاج النفط وبالتالي تقرير أسعاره.

— إنها تستطيع أن تدفع الدول الإسلامية الأخرى إلى توحيد موقفها في الحرب على الإرهاب من جهة، وممارسة سياسة الاعتدال من جهة أخرى.

— وهي قادرة على اعتماد مبادرة عربية (تأكيدياً للمبادرة الأولى التي عُرفت آنذاك أي منذ العام 2002 بـ "مبادرة بيروت") إزاء الصراع العربي - الإسرائيلي، كما أنها قادرة أيضاً على حماية هذه المبادرة للذكورة أو التجديدة وترويجها.

— وهي قادرة على حماية "اتفاق مكة المكرمة" بين الفلسطينيين من أجل منع القتال الفلسطيني الداخلي وتيسير سبل التفاوض الفلسطيني - الإسرائيلي أيضاً.

— وهي قادرة على تبني حوار ومن ثمّ اتفاق ما لبناي - لبناي على غرار اتفاق مكة، بحيث يأتي جديداً أو تأكيداً لاتفاق الطائف المعروف.

ولنعرض، هنا، أن الدول الترفيقي السعودي لا يقتصر على الساحة شرق أوسطية وحدها وإنما يتجاوزها إلى ساحات وأطر ومعايير أخرى أيضاً.

فالسعودية تستطيع أن تشكل، إذا أرادت ذلك، شريكاً استراتيجياً بالغ الأهمية مع روسيا في تقرير سياسة النفط الدولية إنتاجاً وتوزيعاً، وبالتالي فهي قادرة على أن تصبح لاعباً دولياً نافذاً بشكل يؤثر على كافة مقدرات الاقتصاد العالمي، وبالتالي على العلاقات الدولية التي تتصحر حوله، وتستطيع أيضاً، بالاتفاق مع دول مجلس التعاون الخليجي، أن تقرّر مصير الغاز في السوق العالمية.

وهي تستطيع أن تحتوي، إذا أرادت، مآزق الحلف الأطلسي من أفغانستان إلى مناطق أخرى مرتبطة، لأنها تؤثر لهذا الحلف مجال انطلاق أو انكماش ومجال دعم أو انسحاب. وإذا كان الرئيس الأمريكي قد أعلن أنّ العام الحالي سوف يشهد تكتيفاً لدور الأطلسي في أفغانستان فليس من المستبعد أن يمتد نفوذ هذا الحلف إلى مناطق أخرى في الشرق الأوسط.

والسعودية، في سياق علاقتها الجديدة مع روسيا، يمكن أن تشكل للمخاض الرئيسي لروسيا إلى دول الخليج الأخرى، وبالتالي فهي تحقق للمطروح الروسي الجيو اقتصادي مجال اختراق مريح وواحد.

وهي، من خلال تطلعها إلى الصين والهند واليابان، فتحت

بلغت مهم المنطقة الممتدة من الخليج إلى المتوسط حداً من الخطوة يهتد، بل ربما يفجر، التفاهم الدولي حولها، كما يمكن، إذا حصل، أن يهتد استقرار عدد من الدول الممتدة من أفغانستان إلى شواطئ البحرين المتوسط والأحمر.

ولعل الخطوة الأهم في هذه المنطقة تتمثل، أولاً، في تراكم المشكلات العصبية على الحال بالوسائل المتداولة حالياً، وتتمثل خطورتها، ثانياً، في تروابط هذه المشكلات في ما بينها بحيث يصعب حلّ الواحدة منها بمعزل عن الأخرى، وتتمثل خطورتها، ثالثاً، في تخلف بعض دول المنطقة عن الاستجابة للحلّ الأيني من هذه الحلول وحتى معالجتها وذلك بانتظار حلّها جميعاً وفقاً لرغبات أي حتى وفقاً لمزاوجة كل دولة على حده.

وبذلك تصبح مطالب الدول المتخلفة رهينة شروط التبادل أو التنازل من جهة، كما تصبح أمدافها محصورة باعتباريات شخصية أحياناً وسياسية متفوّدة أحياناً أخرى...

ومعاً على ذلك كله يندري صانعو القرار الإقليمي والدولي إلى الاستفسار حيناً والاستفهام حيناً آخر. وبذلك تتراكم الشعارات والوعود من دون الالتزام بالتفديذ ولا التغيير في الواقع.

وببقي، مع ذلك كله، من مطالب جصدية التفديذ ومرجعية الحال، وإن كان هذا الطلب يدخل في سياق الأمنيات أكثر من الواقع.

وببقي، مع ذلك أيضاً، أنّ بعض بل معظم دول المنطقة تتطلع إلى مرجعيات ثلاث يمكن أن يتفعل الانفراج على يدها وهي الولايات المتحدة وما لها من قدرات وأبواب واتصالات ووسائل، والمملكة العربية السعودية وما لها من إمكانيات تبعث على الثقة والاحترام، وإيران وما لها من نفوذ وأمن إقليمي يمتد هو الآخر من أفغانستان إلى فلسطين والسودان، مروراً، طبعاً بالعراق والخليج وسورية ولبنان. إلا أنّ العبء الحقيقي والأثقل يقع على العاقق السعودي.

فالأمات المشرق أوسطية بدأ بأفغانستان بالذات تتراكم في وجه الإدارة الأميركية من جهة وتتمسحور، في الكثير من اجساماتها في تصدييات مختلفة في وجه إيران من جهة أخرى...

ويبدو أنّ الدولتين المذكورتين (أي أميركا وإيران) بحاجة إلى طرف ثالث يتولى إخراج ما يتيسر من مقترحات الوساطة أو التسهيلات من أجل تفادي بعض الإشكالات بل للمشكلات الحادة في المنطقة، ولن تجد الدولتان معاً النسب من للمملكة العربية السعودية للقيام بهذا الدور.

وإلى ذلك، فإنّ المملكة العربية السعودية تقوم، بتكتيك أو من دون تكتيك، بتولي دور قديسي على المستويين العربي والإسلامي معاً، وهي، في سياق إنجازاتها التاريخيّة، مخدّمة هذا التكتيك المزوج بقبول عربي وإسلامي مشترك.

بدورها الأفاق الآسيوية الكبرى التي تشكّل بنظر الكثير من المستراتيجيين، مستقبل الاقتصاد العالمي للقرن الواحد والعشرين.

ولا مجال الآن، بعد "مبادرة بيروت" للعام 2002 التي صدرت برعاية سعودية كما هو معروف، للتفكير بآية تصوية عربية - إسرائيلية خارج الإطار العام لهذه المبادرة. وكذلك فإنه لا مجال لإلحاح أي تفاوض من أجل أي تطبيع على هذا المستوى من دون أن يلج الباب السعودي، سواء بسبب سياسة الاعتدال التي تتبناها أو سياسة التناغم التي تعتمدتها مع مصر والأردن والدول الخليجية الأخرى، أو سياسة الاعتدال التي تسعى إلى ترويجها بين الدول الإسلامية.

3 أزمات في دائرة الضبط السعودية

تتولى المملكة العربية السعودية حالياً، إدارة ثلاث أزمات شرق أوسطية بانتظار تقديم الأطر الدولية لها إما أمكن، أو على الأقل احتوائها والتحوّل دون تفاقمها. فالأزمة الفلسطينية التي تشكّلت من نشأة الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي إلى الانقراض الفلسطيني - الفلسطيني، كانت أولى هذه الأزمات المزمنة في المنطقة، والأزمة الإيرانية - النووية التي تنعكس بأثارها السلبية أو الإيجابية على الخليج بكامله ولا سيما على السعودية بالذات، والأزمة اللبنانية - اللبنانية التي لم يتوصل أي وسيط لغاية الآن إلى تقديم ما يرضي الفئتين أو يفتحهما على الأقل.

وكانت للملكة العربية السعودية سعة، منذ مدة طويلة، إلى مراجعة هذه الملفات المتعلقة بالأزمات الثلاث لأنها تتأثر بالتنازع التي سوف تسفر عنها سلباً أو إيجاباً، وقد نهجت هذه الساعي، لغاية الساعة، في منع تدور هذه الأزمات الثلاث، وإن كانت بعيدة نسبياً عن إنجاز الاتفاقات النهائية بصددها. فالعروف أنّ الانقراض الفلسطيني - الفلسطيني كان العنوان الأخطر في الملف الفلسطيني الداخلي، والوضع الأفضل للموقف الإسرائيلي، والنسب المناسب لتخلي الإدارة الأميركية عن وعدها حيال رؤية دولة فلسطينية مرتقبة. هذا فضلاً عن التشرد العربي من جهة والانحراج الجماعي الفلسطيني من جهة ثانية. وعلى هذا الأساس سعت السعودية إلى لقاء مكة ونجح هذا السعي في نزع فتيل التفجير من جهة، وفي إرساء قواعد جديدة للتخاطب الفلسطيني مع الرأي العام الدولي من جهة أخرى.

واليوم، قد تتعثر الشروط الدولية في إنجاز خريطة الطريق، كما قد يتأخر اعتراف "حماس" بإسرائيل. ولكن المرونة الجديدة للفلسطينيين المسؤولين بدت ظاهرة وواضحة، إنّ أية حكومة فلسطينية مقبلة سوف تعتمد مشروع الدولة الفلسطينية على أرض فلسطين للعام 1967.

ليس هذا الموقف اعتدالاً مُعتباً بوجود إسرائيل على الأرض الفلسطينية الباقية؟
ليس بالتالي الرفض الأميركي لهذه الحكومة يمثل تعكساً مزاجياً بعزل السعي للسعودي أصلاً؟

إن الملف الإيراني النووي فإنّ الموقف السعودي واضح حياله، رفض تورّط أية دولة شرق أوسطية بالتفاصيل المتعلقة بالطاقة النووية. وفي، مع ذلك، مضطرة إلى حسن التعامل مع منافستها الخليجية الأولى.
والإحراج السعودي الثلاثي واضح حيال هذه للسالة، فالسعودية لا تستطيع أن تحتل وجود قوة نووية في الخليج،

ولا هي مطمئنة إلى حسن استخدام الطاقة السلمي في المستقبل، ولا هي مرتاحة إلى التهديدات المتكررة التي تطلقها الدول الكبرى بحق إيران وأمتلاكها الطاقة النووية، ولا هي مرتاحة إلى الاعتماد الإيراني الإقليمي من الخليج إلى المتوسط، وعلى هذا الأساس فإنّ السعودية تدرك مدى الخطر الإيراني النووي من جهة، وتؤكد مدى الخطر الذي قد ينتج عن ضرب إيران من جهة أخرى، وعلى هذا الأساس أيضاً تضغط الحوار الإيراني - الغربي الذي يؤدي إلى حلول سلمية يسلم الخليج بكامله من انعكاساتها السلبية.

أما التشعبات الأخرى التي تعتبر إيران نفسها معنية بها، سواء في قزوين شمالاً أو في أفغانستان شرقاً أو في العراق غرباً، فإنّ هذه العائرة أوسع من نطاق السياسة السعودية الضابط، وبالتالي فإنّ معالجتها تقع في عبدة الولايات المتحدة وروسيا والدول الأوروبية للشاركة بل المتورّقة. إلا أنها كلها تبدو غير فاعلة بالشكل المطلوب ذلك لأنّ الولايات المتحدة، بعد المستنقع العراقي، احتضنت على اندامها لكي تجابر إلى السياسات المؤمّنة لها من دون أن تقوم هي أو أن تضمن بشكل جدي نتائج هذه السياسات وأن تكلل توجهيها.

والواقع فإنّ الإدارة الأميركية الحالية لا تستطيع اليوم أن تضمد الدول الأخرى في حلف أو تحاف سياسي أو عسكري مضمون توجهها إلى الانسحاب الذي تريد من دون سؤال ولا تحسّط. فالإدارة باتت أكثر شعفاً في الداخل، وأكثر تردداً في الخارج، وأقلّ إقداماً في الحملة التي شكّلت زخماً كبيراً في الماضي "ضد الإرهاب". وعلى ذلك فإنّ عدداً من الدول الأخرى، الكبيرة والصغيرة، تحالب الولايات المتحدة القيام بالأفعال وليس الاكتفاء فقط بالوعود.

ولا يخفى اهتمام السعودي بالأزمة اللبنانية وتشعباتها الداخلية والإقليمية. وقد نهجت السعودية، حتى الساعة، في تحقيق ثلاثة إنجازات كبرى مع هذا الملف اللبناني الشائك: - احتضنت لبنان ما بعد حرب إسرائيل عليه وأحاطته بأسوات ووسائل الدعم كافة وبالساعات.

- حالت دون تفاقم الأوضاع اللبنانية الداخلية ومنعت امتداد الملف لموجه ضد لبنان من كافة الجهات المحيطة به. - سعت، مع الجانب الفرنسي، إلى عقد مؤتمر "باريس 3" وإنجازه وما أسفر ذلك عن دعم مالي وسياسي في آن معاً.

واليوم، يتطلع اللبنانيون إلى الصيغة التي يمكن أن يخرج بها التفاهم السعودي - الإيراني من أجل حلّ العقدة اللبنانية الداخلية المتأخرة طويلاً بالعقدتين الكبيرتين في كل من إيران وسورية. ولا بدّ هنا من الإقرار أنّ الساحة اللبنانية، قياساً إلى تجارب تاريخية سابقة ومتكررة، ليست بعيدة عن تجاذبات أخرى بين الإدارة الأميركية وكلّ من سورية وإيران وروسيا وبعض أوروبا في الوقت ذاته. وإلى أن يصاب إلى تفريغ ما علي هذه الجبهات لا يمكن أن يصل الانفراج التامسي إلى لبنان جزئياً أو كلياً.

والموانع اللبنانية محكومة باللبناني، انتظار انفراج ما حول مسالتي سورية وإيران، وانفراج ثانٍ حول إغلاق ملف العراق، وانفراج ثالث حول تسوية النزاع البارد بين أميركا وروسيا حول مسألة شبكة الصواريخ الدفاعية... إلخ.

ولعلّ الأمل الثابت الوحيد الذي يعوّل عليه اليوم - وهو ليس بأمل وإنما بانفراج من الأسوأ - أن ينجي ملف الأزمة اللبنانية في دائرة الصعوبات السعودية، وأن يسفر الحوار السعودي - الإيراني عن أي انفراج محتمل أو عن منع أي انفراج على الأقل. ■

خلدون المبارك يشرح انجازات "مبادلة" و استراتيجيتها للمدى الطويل

سياسة المشاركات فتحت لنا الأسواق الخارجية



تعتبر شركة مبادلة التي تأسست في أكتوبر من العام 2006 مثابة أساسياً على التفكير الاقتصادي لحكومة أبو ظبي. فهداة الشركة التي تأسست كشركة مملوكة بالكامل من حكومة أبو ظبي، أريد لها أن تكون القلزم الأهم التي تولع إليها الإستثمارات المباشرة لأبو ظبي سواء في السوق المحلية أم الخارجية. ومن طرأ لأهمية عمليات المخططة أو المبررات التي نفذتها "مبادلة" حتى الآن، وكذلك لأهمية المجموعة لها خصوصاً على صعيد الإستثمارات الخارجية، يدرك على الفور حجم المهمة المناطة بهذه الشركة والتي استند عليها المورد الأهم لمشاريع التنمية المدفوعة، وفي الوقت نفسه الدفاع الطويلة لإستثمارات أبو ظبي المباشرة في الخارج.

ومن الواضح إن أبو ظبي فضلت القيام بالإستثمارات الخارجية والمشاركات مع المجموعات المالية عبر شركة خاصة بكون لها حق اتخاذ القرارات على أسس تجارية بدلاً من القيام بهذه الإستثمارات مباشرة عبر هيئة أبو ظبي للإستثمار مثلاً، فالعمل من خلال شركة خاصة بهذه الحساسيات السياسية لمعاملات البنك في الخارج.

لما هي الفلسفة "مبادلة" في مبادون الإستثمار واستراتيجيتها في إقامة الشراكات مع المجموعات المالية؟ وما هي خططها بما فيها الطاقة المتجددة للطاقة؟ وكيف تشرح قيادة الشركة فلسفة التنمية التي تتبناها حكومة أبو ظبي، ويأتى تعزيز الإمارة في العديد من المجالات والسياسات وتعمل منها تجربة فريدة قائمة بذاتها، ويزداد الاهتمام بها يوماً بعد يوم؟

الاقتصاد وحسب، بل تشكل ضغطاً مكثفاً على البنى التحتية والخدمات، أي أنها مكلفة للاقتصاد في النهاية أكثر بكثير من مساهمتها فيه.

المشاركة واستراتيجية التصنيع

يعطي خلدون المبارك مثالا أساسياً على هذه الاستراتيجية وهو قرار شركة مبادلة لدخول إحدى الصناعات الأساسية، وهي صناعة الألبوم عبر مشاركة إحدى أكبر شركات تصنيع الألبوم في العالم (شركة الجديدة) من منطقة خليفة الصناعية - إمارة أبو ظبي، بهدف خدمة الأهداف والتوجهات الاقتصادية الاستراتيجية للإمارة. والمعروف أن شركة الإمارات

استثمار قامت به "مبادلة للتنمية" عبر عقد شراكات في القطاعات الصناعية والتجارية كان مبدئاً أساسياً لبناء علاقة استراتيجية لصالح أبو ظبي وعلى أسس اقتصادية بحتة. لكن استراتيجية أبو ظبي تستهدف في الوقت نفسه التركيز على الصناعات ذات رأس المال الكثيف، والتي تعتمد بصورة أساسية على التكنولوجيات المتقدمة، أما السبب الأهم وراء هذه الاستراتيجية فهو أن الصناعات عالية الجودة والتقنية تحتاجان إلى يد عاملة متخصصة، الأمر الذي يوقر لأبو ظبي موقعاً تنافسياً في السوق الشاملة. وفي الوقت نفسه فإن هذه الاستراتيجية في التصنيع تأخذ في الاعتبار الواقع الديموغرافي لأبو ظبي كما تأخذ في الاعتبار أن العمالة الرخيصة أو غير الناهرة التي تستقطب الصناعات غير المتطورة لا تضفي قيمة على

في هذا الحوار يشرح خلدون المبارك العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة طبيعة الأدوات المناطة بـ "مبادلة"، وما أنجزته حتى الآن فضلاً عن نظرتها وخطةها للمستقبل.

تعتبر الشراكات الاستراتيجية في مختلف المجالات التي تستهدفها "مبادلة" الركيزة الفعلية لفلسفة الشركة ورؤيتها لدورها المهم كمحرك أو كقاطرة لعملية التنمية الاقتصادية في أبو ظبي بمختلف وجوهها. ويشرح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ "مبادلة للتنمية" خلدون خليفة المبارك هذه الرؤى بالقول أنها تقوم على مبدأ أساسي هو أن "أي استثمار في شركات أوروبية أو أميركية يجب أن يكون من أهم أهدافه تعزيز للمصالح التجارية والصناعية لأبو ظبي" ويؤكد المبارك في هذا المجال على "أن كل

للألنيوم سوف تحتاج إلى استثمارات ضخمة بنحو 6 مليارات دولار وسوف تعمل بطاقة إنتاجية قدرها 1,4 مليون طن في العام وسينجم من ذلك تحويل أبو ظبي والإمارات إلى أحد أكبر منتجي الألنيوم في العالم مع طاقة إنتاجية إجمالية تولي 10 في المئة من مجمل الإنتاج العالمي.

لقد توسعت "مبادلة" في شركاتها الاستثمارية إلى مجال الطاقة، ونجحت في وقت قصير وغير المتعاون مع شركاء استراتيجيين عالميين في تحقيق وجود مهم في بعض أهم الأقطار المنتجة للنفط في الشرق الأوسط وأفريقيا، فهي لديها أسست "مبادلة" وجودها في مجالات التنقيب والاستخراج من خلال شركة تابعة مملوكة منها بالكامل هي شركة "ليوا" التي تعمل في 9 حقول نفطية. كما أسست "مبادلة"

لدور نظفي في كل من سلطنة عُمان والجزائر. وتستثمر "مبادلة" في قطاع الكهرباء ومشروعات تحلية المياه، وتحويل الغاز إلى سوائل، وغيرها من مشاريع الطاقة أو تلك المتعلقة على قطاع الطاقة. وإضافة إلى التركيز على مشاريع الطاقة العملاقة، تركز "مبادلة" حالياً على الاستثمار في قطاع الطيران في أبو ظبي، سواء على مستوى صناعة الطيران أو المعدات التي تستخدم في صناعة الطائرات (Components) أو على مستوى قطاع خدمة الطيران (MRO Services). وفي إطار التركيز على الاستثمار في نشاط خدمة الطائرات من ضمن التوجه الاستثمارية لدخول قطاع الطيران، قام اشتراك مكون من "مبادلة" و"دبي لصناعة الطيران" بتسلك 90 في المئة (1,3 مليار دولار) من أسهم شركة "إس أو تكنيكس" SR Technics السويسرية التي تعمل من زيورخ، وهي تعتبر أكبر شركة مستقلة في مجال الخدمات الفنية للطائرات ومكوناتها. وتملك "مبادلة" 40 في المئة من الاتحاد.

الطاقة المستدامة

إلا أن من بين المجالات الأكثر إثارة التي قررت "مبادلة" دخولها كان مجال الطاقة المستدامة أو

■ ■ ■ الصناعات المتقدمة هدفها إضافة قيمة للاقتصاد واستقطاب المهارات ومراعاة الواقع الديموغرافي ■ ■ ■

"البديلة". وهذا التوجه يعطي في الواقع فكرة عن الرؤية المستقبلية لشركة مبادلة واقتناع حكومة أبو ظبي بأهمية التوظيف في هذا المجال منذ الآن وعدم تركه حكراً على الدول الصناعية المتقدمة. وفي هذا الإطار تم إطلاق محفظة استثمارية يصل حجمها إلى مليار دولار بغرض شراء شركات تعمل في قطاع الطاقة الشمسية و Solar System، في وقت

أبرز المشاريع والاستثمارات وعمليات التملك

يتم العمل على إنجاز اتفاقية مع جامعة MIT لبناء برنامج للتعليم العالي في قطاع الطاقة المستدامة يجري إطلاقه في أبو ظبي، كما تم الاتفاق مع مجموعة من الشركات العالمية الشريكة لـ "مبادلة" كـ "رولس رويس"، "شل"، "ميتسوبيشي"، و"جنرال إلكتريك"، وغيرها لخلق منطقة متخصصة بالطاقة المستدامة، بغرض تشجيع تلك الشركات على نقل إدارات الأبحاث والتطوير التابعة لها إلى تلك المنطقة التي سوف تستقبل على النشاملين التجاري والأكاديمي وبمشاركة وحضور كبرى الشركات العالمية.

إشراك القطاع الخاص

الوجه الآخر لاستراتيجية المشاركات التي تطبقها "مبادلة" هو السعي الحديث لإدخال القطاع الخاص في أبو ظبي كطرف مهم وفاعل في برامج التنمية المطروحة بحيث لا يكون الأمر مقتصرًا على المشاركات الأجنبية. ويشجع خلدون المبارك هذه السياسة بالتأكيد على أن "مبادلة" تسعى لإشراك القطاع الخاص في مشاريعها بطريقة مباشرة وغير مباشرة، ويعطي على ذلك كمثال مشروع شركة الإمارات للألنيوم، حيث حرصت "مبادلة" على جعل المشروع فرصة مفتوحة لاستفادة المستثمرين المحليين من الفرض التي يقرها المشروع. بالإضافة إلى ذلك، فقد فتح مشاريع البنية التحتية للشركات العاملة في مختلف القطاعات من شركات بناء ومقاولات وشركات استشارية وغيرها. وهذا يؤكد أن المشاريع التنموية التي تنفذها الحكومة تحمل جميعها فرصاً مهمة وشيلاً لمشاركة القطاع الخاص المحلي وفي مشاريع أبو ظبي والرؤية الاقتصادية الشاملة وطويلة الأجل للإمارات.

■ لكن هل القطاع الخاص المحلي جاهز للعب دور فعلي في مسيرة التنمية المقبلة؟

□ يجيب خلدون المبارك بالقول "على هذا القطاع الخاص أن يلعب دوراً أساسياً في التنمية الوطنية، لا سيما وأن الفرض قد تحت أمامه على مصراعيها، لكن

نسبة للمساهمة (%)	اسم الشركة/المشروع
100	شركة أبو ظبي لطاقة المستقبل
100	مركز أبو ظبي لإصابات الركية والإصابات الرياضية
40	شركة أبو ظبي لبناء السفن
100	شركة موانئ أبو ظبي
5	شركة الدار العقارية
100	شركة الطيف للخدمات الفنية
100	كابلاند كليك أبو ظبي
51	شركة دولفين للطاقة
20	شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة (du)
32.9	شركة الإمارات للاستثمار البحري
5	فيواري
25.5	Hadjret ENNOUS Independent Power
100	الأكاديمية الدولية للطيران
100	مركز أمبريال كولينج لندن العسكري في أبو ظبي
60	إنجازات لعظم البيانات
25	مؤسسة ليسبلان Leaseplan
51	مؤسسة ليسبلان الإمارات
15	مشروع حفل الخيزة النظفي - عُمان
10	شركة الرواحة العالمية للتأجير
10	استكشافات الهيايدروكربونات (ليبيا)
15	استكشافات نظفية - سلطنة عُمان
35	باجايرو Paggio AERO
17	سبايكز كازو
40	إس. أو تكنيكس
5	تدريه
30	تنظيف
100	مشروع جامعة الإمارات
100	شركة Yahsat



أبو ظبي تريد تطوير سياحة رجال الأعمال والانفاق المرتفع وليست مهتمة بسياحة الأعداد

فئات من المقيمين يمكن اعتبارها جميعاً في مصلحة أبو ظبي في المدى الطويل.

إعادة الهيكلة

كيف يرى المبارك من موقعه مدى التقدم المحصل في برنامج إعادة الهيكلة في أبو ظبي؟ يجيب: أهم ما تحقق كان على مستوى القيادات والثقافة السائدة، فقد تفقّدنا كثيراً في ثغيب ثقافة إدارة صديقة للاستثمار ومتفهمة لأهميته للمصلحة الوطنية لأبو ظبي، ولذلك فإن إصدار أي تعديل قانوني أو تشريع أو أنظمة جديدة تستهدف تشجيع الاستثمار أصبح يتم من دون تأخير وبسهولة. ولهذا السبب أيضاً فإن القول للتكرار بضرورة وضع قانون خاص بالاستثمار الأجني لم يعد بالإلحاح السابق، لأن ما نفعه الآن هو جعل كامل النظام التشريعي متقدماً وعصرياً، والأهم من ذلك جعل العملية السائدة في الإدارة في مستوى تنفيذ أي قوانين مشبعة للاستثمار.

ويشير المبارك إلى أن عملية إعادة هيكلة الإدارة الحكومية في أبو ظبي اقتربت من خاتمتها، إذ وصلت إلى المرحلة الأخيرة وفق برنامج السنوات الثلاث للوضوح من قبل الحكومة. فقد تم الانتهاء من المرحلتين الأولى، وتبقى المرحلة الأخيرة التي يتوقع الانتهاء منها العام 2007. وأوضح أن الخطوة مرتبطة بأهداف عدة من ضمنها تنفيذ هيكل جديد للإدارات الحكومية حيث تم دمج بعضها وحل البعض الآخر، وحتى تكوين دوائر جديدة وتحديد عدد موظفي الحكومة وخصخصة بعض الأعمال. وعلى سبيل المثال، جرى خلال العامين الماضيين تخفيض عدد موظفي الحكومة بنسبة 50 في المئة نتيجة ما حملته تلك الخطوة من نشاط تنفيذي للإدارة الحكومية.

■ كيف يرى خلدون المبارك أفق تطور شركة مبادلة والمكانة التي قد تحتلها بعد سنوات أو عقد من الزمن؟
■ يجيب بهذه الجملة الموجزة: "أرى مبادلة" بعد 10 سنوات وقد حققت ففرة نوعية مماثلة لتلك التي سوف تشهدنا أبو ظبي. ومبادلة مؤهلة، بمواردها المادية والبشرية وبفضل استراتيجيات العمل للوضوح، لأن تصبح إحدى أهم الشركات الاستثمارية في العالم." ■

عليهم أن يتمتعوا بالميزات والموارد والكفاءات اللازمة وأن يحشدوها. ويضيف: "إن القطاع الخاص في أبو ظبي لم يخط في الماضي الفرصة الكافية ليصل إلى الحجم المطلوب، لكن الحكومة وضعت الآن توجهها رئيسياً بمنح القطاع الخاص فرصة حقيقية لممارسة الدور المطلوب منه، مع ما يعنيه ذلك من تحديات ومراحل صعبة سوف ترافق عملية وصول القطاع الخاص المرتبة للترخاة.

■ وما هي المساعدة التي يمكن لمبادلة أن تقدمها في هذا المجال؟
■ يجيب المبارك بالقول أن مبادلة تدعم القطاع الخاص المحلي وتساعد ضمن الحدود المتوافقة مع مصلحة الشركة.

سياسة الاستثمار الخارجي

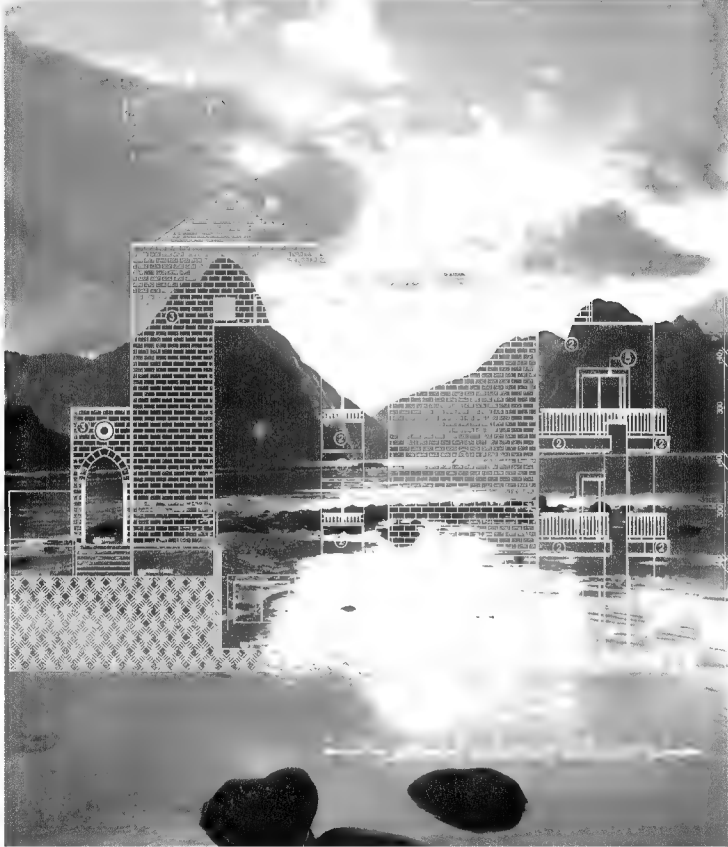
■ لكن ما هي الأسس التي تحكم اختيار الشريك الأجنبي؟ هل هي القدرة على التمويل أو التسويق أو الخبرة التكنولوجية؟
■ بحسب خلدون المبارك فإن اختيار المستثمرين أو الشركات الأجنبية لمشاركتة في مبادلة يرتبط أولاً وأخيراً بالقيمة التي يمكن لهذه المشاركات أن تضفيها على المشروع وليست استقطاب الأموال الأجنبية أو مجرد تحقيق العائد المالي. ويؤكد المبارك في هذا المجال، إنه على الرغم من أن مبادلة تعتبر ذراعاً استثمارية لحكومة أبو ظبي فإن لها دورها الخاص المصداق ضمن مجموعة الأدوات للنشطة بمختلف مؤسسات الدولة وخصوصاً المؤسسات والهيئات التي تتولى الإشراف على استثمارات الإمارة.

■ لكن ما هو شعور الاستثمارات الخارجية التي تتوجه إليها مبادلة؟
■ يوضح المبارك: "إن أحد أهم الأمثلة على الاستثمارات الخارجية للشركة هو مشاريعها الطموحة في الجزائر حيث تبلغ قيمة المشاريع الصناعية للشركة مليارات الدولارات، وهي تتوزع على قطاعات الكهرباء والنفاز والأنابيب وغيرها. ولدى الشركة قابلية كبيرة للاستثمار الصناعي الخارجي متى ما توافرت العوامل للشجعة المختلفة والفرص الجاذبة. ومن أهم هذه العوامل هو عامل الحجم، إذ أن مبادلة مهتمة بالدرجة الأولى بالمشاريع ذات الحجم الضخم والاقتصادي والتي تتوافر إمكانية

تسويق منتجاتها. ومن بين هذه الاعتبارات أيضاً توافر الموقع للناسب وللقطاع المناسب والشريك للناسب، علماً أن اختيار مبادلة لشركائها يتم وفق قاعدة اختيار الأفضل من دون تمييز ما بين الشركاء، سواء كانوا من القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي."

القطاع السياحي

■ وماذا عن نصيب القطاع السياحي من الرؤية الاستثمارية لشركة مبادلة؟
■ يلقي خلدون المبارك ضوءاً على الجانب مؤكداً على سعي أبو ظبي لأن يبلغ حجم السياحة لديها في العام 2015 نحو ثلاثة ملايين سائح. كما يلقي المبارك ضوءاً إضافياً على الاستراتيجية السياحية للإمارة بالتأكيد على أنها لا تسعى إلى اجتذاب السياح "الشعبية" أو الرخيصة Mass tourism بل تعمل على استهداف شرائح معينة ومحددة من السياح، كسياحة رجال الأعمال وسياحة أصحاب الدخل المرتفع. كما هناك، في الإطار نفسه، توجه لجعل أبو ظبي خلال 10 سنوات مركزاً ثقافياً وتعليمياً واستشفائياً على أعلى مستوى مدعوماً ببنية تحتية مميزة، وهو ما يعكس أيضاً بانجندة الإمارة معينة متناقة من السياحة أو



لا شك في أن التفكير بذلك يسعدكم. لأن المسكن ليس مجرد مساحة تعيش ضمنها، وإنما مكان تفرغنا مشاعر الرضا والألفة في كل مرة ندخل بها إليه
ونحن في ديار نعرف تماماً ما نتطلعون إليه في مسكن أحلامكم، فالزمانا الدائم بتألبية تطلعاتكم بشكل الجور الرئيسي لكل ما نوه به.

□ تطوير العقارات

□ إدارة العقارات

□ خدمات الوساطة العقارية

□ خدمات تسويق وبيعيات للبناء



DEYAAR
للإدارة والتطوير العقاري

800-DEYAAR (339227) www.deyaar.ae

مواد الإعمار القابضة أكبر تجمع لشركات مواد البناء في المنطقة

جده: باسم كمال الدين

الشركات التابعة مباشرة أو عبر تحالفات مع بعض الشركات المحلية الرئيسية، وتمثل السعودية بسوقها الضخمة ومشاريعها الكبرى المخططة للمقنين المقبلين نقطة الانطلاق لـ "شركة مواد الإعمار" لكن الشركة القابضة الجديدة بدأت في موازاة السوق السعودية تنفيذ برنامج طموح لدخول ثلاثة أسواق عربية مجاورة هي الإمارات والبحرين وسورية.

فما هو التفكير الاستراتيجي وراء إنشاء الشركة الجديدة وما هي الإضافة الأساسية التي يمكن أن تقدمها هذه الخطوة لصناعة ومشاريع البناء في المنطقة العربية.

في خطوة تعكس تزايد الطابع الإقليمي لكثير من النشاطات الصناعية في المنطقة أنشأت مجموعة من الشركات بقيادة مجموعة من لادن أكبر تجمع متكامل لصناعات مواد ومستلزمات البناء في الشرق الأوسط. ويستهدف التجمع الذي سمي "شركة مواد الإعمار القابضة" تحقيق طاقة إنتاجية ضخمة تستطيع تلبية احتياجات مشاريع البناء في المنطقة وفي الوقت نفسه تحقيق اقتصاديات الحجم وتنفيذ خطة للتوسع الإقليمي عبر تأسيس

الكهربائية في منطقة بحرة الصناعية بالشراكة مع مؤسسة "بيت الكهرباء". وستعمل الشركة الجديدة اسم "شركة بحرة للكابلات" وتمتلك "شركة مواد الإعمار القابضة" 60 في المئة منها. وسيقيم مصنع الشركة الجديدة على مساحة 200 ألف متر مربع بكلفة تمويلية تصل إلى 172 مليون ريال بهدف إنتاج وتسويق الكابلات الكهربائية من مستوى الجهد العالي والجهد المتوسط وغيرها من الأسلاك الكهربائية. وعلى أجنحة الشركة في السعودية تأسيس شركة لخدمات الهندسة الإلكترونية والكابلات.

ومن المقرر أن تقوم الشركة القابضة بتمويل المشاريع أو الشركات الجديدة من خلال تمويلات رأسمالية إضافية بقيمة 400 مليون ريال كانت قد رصدتها عند التأسيس على أن تخصص لاستثمارها خلال العام 2007 في برنامج لتحديث المصانع التي قامت بتملكها من جهة، وتأسيس شركات أخرى وشركات مكملة من جهة أخرى.

السعودية أولاً

تنظر "شركة مواد الإعمار القابضة" إلى السوق السعودية بوصفها ملعبها الأساسي، وتعتبر أن مرحلة المدن الاقتصادية التي تمر بها المملكة تحمل معها الكثير من فرص النمو والنجاح للشركة. وفي إشارة واضحة إلى اهتمامها الخاص بالمطامق الكبيرة للسوق المحلية، قامت الشركة بشراء قطعة أرض في الرياض



فيصل إبراهيم العقيل

الصناعية للمواد اللاصقة و"شركة النقل للتحنيد" و"شركة الأنيموم والزجاج" و"شركة بحرة لتحديد التسليح". وتعمل الشركة القابضة حالياً على توسيع وتنويع محفظتها من الشركات الداعمة من خلال إنشاء مصنع للكابلات

برأس مال 107 ملايين ريال سعودي، أنشئت شركة "مواد الإعمار القابضة" CPC من خلال تملكها 7 شركات تمثل 6 مصانع لمواد البناء وشركة نقل. وتمتلك مجموعة من لادن السعودية 49 في المئة من رأس مال الشركة القابضة في حين تتوزع الحصص المتبقية على مجموعة من المستثمرين السعوديين. ويشير مدير إدارة تطوير الأعمال لشركة البولدينغ والتحدث الرسمي باسمها، فيصل إبراهيم العقيل، إلى أن إنشاء الشركة القابضة جاء مواكبة للنمو غير المسبوق الذي تشهده صناعة البناء في منطقة الخليج عموماً والسعودية على وجه التحديد.

وأضاف أن "هيكلية الشركة القابضة" قامت على تملك مجموعة من الشركات المتخصصة في مواد البناء ومستلزماته والتي لديها مكانة جيدة في السوقين المحلية والإقليمية وتلك سجلاً جيداً من الإنجازات. بذلك ستعمل شركة "مواد الإعمار القابضة" محطة واحدة لجميع احتياجات البناء العصري وهي بهذا المعنى تساهم في الحد من ارتفاع تكاليف الإعمار وإنشاء قاعدة للاستثمار في مواد البناء والصناعات المساندة.

وينضوي تحت لواء شركة مواد الإعمار القابضة 7 شركات عاملة في مجال الإنشاءات هي: "شركة الرخام والجرانيت الدولية" و"الشركة السعودية للإنشاء العمراني والتجاري" و"شركة تصنيع الأجزاء الخرسانية الجاهزة" و"الشركة

د. فيصل العقيل: تركيز على السعودية وتوسع في الإمارات والبحرين والسعودية

المساهمون الرئيسيون

شركة مواد الإعمار القابضة - السعودية هي شركة مساهمة مغلقة برأس مال 107 ملايين ريال، مقسمة على 10 ملايين و700 ألف سهم، وتبلغ قيمة السهم الواحد 10 ريالات، وتتوزع المساهمات في الشركة القابضة على النحو التالي:

49 في المئة	- مجموعة بن لادن
32 في المئة	- أحمد صقله أبو زيد
10 في المئة	- صالح عبدالله العطاس
8 في المئة	- محمد عبدالله العطاس
1 في المئة	- عمر عبدالله العطاس

وقد تم اختيار الشيخ أحمد محمد بن لادن رئيساً لمجلس الإدارة، في حين تولى المهندس العتاز الصوّاف مهام المدير التنفيذي للشركة القابضة بالإضافة إلى عضويته في مجلس الإدارة، علماً أن مجلس الإدارة يتألف من 7 أعضاء.

6 مواقع صناعية بالشراكة مع شركة أركان (مع نسبة 60 في المئة لشركة مواد الإعمار القابضة) على أرض الإمارة لتغطية احتياجات سوق البناء في كل من الإمارات، والكويت وقطر والبحرين.

ويوضح د. العقيل أنه "كماشياً مع استراتيجية التوسع الإقليمي، فقد بتأسيس شركة باسم "مواد الإعمار القابضة للشرق الأوسط" في مملكة البحرين، تقوم من خلالها بتأسيس "شركة مواد الإعمار القابضة السورية" بالشراكة مع "شركة الجذور العميقة" ومجموعة من المستثمرين السوريين والخليجيين والسوريين، وبدأت الشركة نشاطها في سورية بتخصيص مبلغ 85 مليون دولار لشراء قطعة أرض مساحتها 265 ألف متر مربع وإقامة مجمع صناعي في منطقة عدرا الصناعية يضم 8 مصانع وشركة نقل كمرحلة أولى". ويتابع: "أما المرحلة الثانية فستبدأ في يونيو 2007 حيث ستقوم بتخصيص 85 مليون دولار إضافية لصناعة المواد الخام من الحديد والألمنيوم والتي تحتاجها مصانعنا في سورية". ويوضح "فمنا بتعيين البنك الأهلي التجاري السعودي مستشاراً مالياً في حين سيتولى إتحاد بنك بيبيلوس وبنك لبنان والمهجر تمويل مشاريعنا في سورية".

ويؤكد أن "اختيار سورية ليس وليد الصدفة بل نظراً لما تتمتعه كإرض خصبة للاستثمار بعد التطورات الاقتصادية التي شهدها البلاد، والتشجيع الحكومي للقطاع الخاص المحلي والعربي، كما أن الهدف من إنشاء هذا المجمع الصناعي هو استغلال الفرص التسويقية المتاحة في سوق العقار والبناء في سورية. ولما كان كبار المقاولين في سورية بحاجة إلى مجمعات صناعية قادرة على تقديم خدمات إنشائية متكاملة، فإن المجمع الصناعي النوي إنشاءً ويوفر حلاً متكاملًا في هذا السياق". ■

مشاريع مجموعة بن لادن فقط. لكن من جهتنا سنعمل على تهيئة هذه المصانع للدخول إلى السوق بشكل مباشر ومتنافس اللاعبين للموجدين. لذا نتوجب علينا أن نقدم نموذجاً فريداً للسوق، ولا أتحدث هنا عن الأسعار فقط، إنما عن جودة المنتجات والخدمات أيضاً".

عين على المنطقة

لن تكفي "شركة مواد الإعمار القابضة" بالسوق السعودية، على أهميتها، لملامسة نشاطاتها. بل ومنذ تأسيسها وضعت الشركة خطة توسعية ملحوظة تركز على اقتناص الفرص أينما وجدت في العالم العربي، وشكّلت ابن طيبي للصلة الأولى على طريق التوسع الخارجي للشركة القابضة التي تعزز إنشاء

بنحو 24 مليون ريال بهدف إنشاء مجمع صناعي متكامل على مساحة 280 ألف متر مربع. في الوقت نفسه اشترت الشركة قطعة أرض أخرى مساحتها 840 ألف متر مربع في منطقة بحرة الواقعة ما بين مدينتي جدة ومكة المكرمة بقيمة تجاوزت 25 مليون ريال. وإنشأت على الموقع مصنعاً تابعاً لـ "شركة بحرة لحديد التسليح" ومن المقرر أن يتم تطوير المساحة المتبقية لنقل كافة مصانع قسم العمارة وإنشاء المباني التابعة لمجموعة بن لادن إلى المنطقة الصناعية الجديدة. الأمر الذي يتيح زيادة إنتاج الشركات التابعة لـ "شركة مواد الإعمار القابضة" وتطوير منتجاتها.

لكن السؤال الذي قد يطرح نفسه هو هل إنشاء الشركة القابضة لخدمة مشاريع بن لادن فقط يوجب د. العقيل إن "خدماتنا ومتجاتنا لن تكون حصرية لمجموعة بن لادن، بل ستكون متاحة لجميع المقاولين باعتبار الشركة القابضة مركزاً واحداً لجميع احتياجات المقاولين من مواد بناء ومستلزمات أخرى "ONE STOP SHOP". والواقع أن سعيها إلى نقل مصانع الشركات التابعة لها إلى مجمع بحرة الصناعي سيسهم في الحد من الاعتماد على مجموعة بن لادن، فضلاً عن توفير الخدمات الاسنادة وتقليل تكاليف الإدارة والتشغيل". ويتوقف عند هذه النقطة ليؤكد أنه "عندما تملك "شركة مواد الإعمار القابضة" المصانع، كان اعتماد هذه المصانع على



منطقة بحرة الصناعية

الشيخ عبد العزيز محمد السعد العجلان: حان وقت كسر عنق الزجاجاة لإطلاق القطاع العقاري

الرياض - مروان النمر وروبيو رومانوس



عندما تُذكر صناعة الأشمعة في المملكة، تُذكر معها بامتياز شركة أبناء محمد السعد العجلان وشركة شماغ البشام اللتين يرأس مجلس إدارتهما الشيخ عبد العزيز محمد السعد العجلان، الذي يقول أنّ شركة "أبناء محمد السعد العجلان" تحمل الرقم 6 في السجل التجاري دليلاً على عراقيتها، وأهمية "شماغ البشام" تكمن، حسب الشيخ العجلان، في كونها اكتسبت ثقة كل شرائح المجتمع وتستحوذ على أكثر من نصف السوق السعودية، مؤكداً أنّ "شماغ البشام" سوف تبقى في المقدمة وسوف تستمر في الإبداع.

غير أنّ للشيخ عبد العزيز محمد السعد العجلان وجهاً آخر بوصفه رئيساً للجنة الوطنية العقارية في مجلس الغرف التجارية الصناعية في المملكة، ورئيساً للجنة العقارية في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض. ويعتبر الشيخ العجلان أنّ القطاع العقاري لا يزال يواجه قيوداً تحول دون انطلاقته في ظل غياب أنظمة الزهن العقاري والسجل العيني ونظام التأجير، فضلاً عن القيود التي تمنع البنوك من القيام بالذور المطلوب في مجال التمويل العقاري لا سيما لأغراض السكن.

"شماغ البشام" الأول في السوق السعودية ودول الخليج العربي، بل وفي جميع الدول العربية حتى في الأردن وسورية ومصر. وأيضاً ما يجذب شخص يلبس الشماغ فهو يعرف "شماغ البشام"، لافتاً إلى أنّ حجم سوق الشماغ في المملكة العربية السعودية يقدر بـ 50 مليار ريال سنوياً، وتبلغ حصة "شماغ البشام" نحو 60 إلى 60 في المئة تقريباً من إجمالي السوق. مشيراً إلى أنّ "المملكة الآن تستورد تقريباً نحو 60 في المئة من الأشمعة و40 في المئة يصنع في الداخل، لكن معظم الأشمعة للجودة في الخليج تصدرت كلهما من السعودية سواء عبر إعادة التصدير أو التصنيع".

مصنع بـ 100 مليون ريال

يلعب العجلان إلى أنّه وفي الأول من أكتوبر 2007 افتتحت الشركة أول مصنع سعودي للأشمعة في الرياض بتكلفة تزيد على 100 مليون ريال. ويقوم هذا المشروع

سواء في المملكة أو في الخليج وبالإشتراك مع الشركة الشقيقة وهي شركة شماغ البشام (التي يرأس مجلس إدارتها أيضاً)، وهي شركة مستقلة عن شركة أبناء محمد السعد العجلان وتعمل في مجال صناعة الأشمعة في السعودية وبريطانيا.

التركيز على النوعية وحصتنا نحو 60 في المئة

ويعتبر رئيس مجلس إدارة شركة أبناء محمد السعد العجلان أنّ "مقومات هذا النجاح هي النوعية، إذ نشهد في ستراتيجيتنا على أنّ تحظى هذه النوعية بالقبول والرفعة من المستهلك، وبالطبع، أن يكسب "شماغ البشام" النخبة من مستخدمي الأشمعة ويكسب أيضاً المستوى الواسع وحتى أيضاً طبقة المستويات المتدنية من الأسعار، فهذه ستراتيجية مهمة، وقد نجحنا في تحقيق هذا الأمر حيث أصبح

يقول الشيخ العجلان: "تحمل شركة أبناء محمد السعد العجلان الرقم 6 في السجل التجاري ما يدل على عراقية هذه الشركة في السوق السعودية. وهناك محطات كثيرة مرّت بها بدءاً من تأسيسها مع لرحوم الوالد حيث كانت البداية منذ عشرات السنوات في المواد الغذائية، ثم تدرّجت الأعمال ودخلنا في قطاعات أخرى مثل الزراعة وممارسة الأعمال المالية ثم الأقمشة والملابس، ويضيف: "لأنّ عصرنا الذهبي أو الانطلاقة الحقيقية كانت في عقد السبعينات من القرن الماضي، ولم يقتصر هذا العصر الذهبي على شركتنا فحسب، بل أيضاً على البلاد ككل. ففي نهاية السبعينات كانت هناك طفرة ونقلة اقتصاديتان غير مسبوقتين للمملكة العربية السعودية ودول الخليج، بل استطيع القول أنّ الطفرة شملت العالم كله. وبالطبع كان واجباً علينا أن نمشي هذه التطورات، فدخلنا في مجالات عدة شملت العقار وتقنية صناعة الملابس

مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ورئيس اللجنة العقارية في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض أن "السوق العقارية السعودية سوف تشهد انتعاشاً كبيراً في المرحلة المقبلة".

إعادة صياغة الأنظمة العقارية

يؤكد المحللان أن "تضامياً القطاع العقاري بحاجة إلى بحث وحوار بين المستثمرين في هذا القطاع وبين قطاع القرار للوصول إلى بيئة تشريعية تتوافق مع مستقبل وطموح القيادة الحكيمة للبلاد"، ويضيف "استطيع الآن أن أشبه القطاع العقاري في المملكة العربية السعودية بمدينة مليئة بالسيارات لكن لا يوجد إشارات مرور كافية، لذلك علينا استشارات المستقبل العقاري، وإعادة صياغة الأنظمة العقارية لتتماشى مع ما تعهده المملكة من مرحلة اقتصادية جديدة تتحتم على المشرع أن يحدد الخطوط في كل الأنظمة التي تتعلق بالعقار، لأننا لدينا في المملكة نهضة مثقلة أربكت أكبر المخططين، فمن كان يعتقد أن سعر برميل النفط سوف يصل إلى 60 دولاراً، ويتابع: "حتى لو أنخفض سعر برميل النفط إلى 30 أو 35 دولاراً سنسقي بطور وسوف تبقى التوقعات النفطية والمالية في المملكة كافية لأن تشهد هذا التطور، ولا ننسى في الوقت نفسه وفي كل سنة تنتقل الاقتصاد الخاص، وليس اقتصاد الدولة المتكامل في دخل النفط، إلى نهضة وتمو كبيرين، وبالتالي نقرب كل سنة من جدات الاستغناء عن النفط، وكل سنة يجب أن نقرب أكثر وأكثر من تخفيف الاعتماد على النفط للاعتماد على السواعد والإنتاج الذاتي في المجالات كافة".

ويركز المحللان على مسألة الأنظمة والتشريعات، يقول: "تصور أن هذا البلد لا يوجد فيه نظام للزمن العقاري، وتغام لتأخير بوند العلاقة ما بين المؤجر والمستاجر، فكثير من المستثمرين العقاريين يمتدحون عن الاستثمار في بناء وحدات سكنية لأنهم مفتتحون إلى بتأجيرها لن يستطيعوا أن يضمّنوا الإيجار، وهذا يؤدي إلى خلل في عملية العرض الذي بدوره يؤدي إلى ارتفاع أسعار الإيجار"، ويتابع: "إن إيجاد هذه الأنظمة (التأجير الزمن، السجل العقاري...) (إع) سوف يضع العقار السعودي في مسلك مختلف ونحو الأمم".

هذه أمور مطروحة منذ 4 سنوات، فإن برأيكم متى يجب إعادة صياغة القوانين التي تحكم السوق العقارية، من خلال هذا المنبر الكبير الذي هو الاقتصاد والأعمال أجب هذا السؤال إلى المسؤولين وأقول: "حان الوقت

القطاع العقاري منبئة مليئة

بالسيارات لكن من دون وجود

إشارات مرور كافية

لهذه الطفرة، التي يلعب فيها رأس المال دوراً كبيراً، وهي طفرة تتوسع في كل المجالات ونقول المملكة من المحلية إلى العالمية، فالمملكة ستكون في المستقبل مركزاً عالمياً للبنوك الرئيسية في الشرق الأوسط ومعظم بنوك العالم وليس فقط البنوك السعودية". ويضيف "لا ننسى أنه عندما الآن آلات الكوادر من الشبكات تنتظر أن تفتح في السنوات المقبلة وهذه كلها ستسري الوطن بعدد من الخبرات، كما يجب ألا ننسى أن السوق مفتوحة لكل الكوادر والخبرات من كل أنحاء العالم، واقتصادنا حر ويزدهر، ويؤكد ذلك تحوّل من ناحية الحزبة الاقتصادية والفصحى".

ومن أبرز مشاريع الشركة في القطاع العقاري يقول رئيس مجلس الإدارة: "لدينا الآن عدد من المواقع لتطویرها في مدينة الرياض وجدة، كما لدينا مشاريع استكمالات خلال العام الماضي مثل مشروع أركاديا سنتر" على طريق الملك فهد في الرياض ولدينا برج جاري ضخم سيقام أيضاً على طريق الملك فهد في بداية العام المقبل، متابعاً: "نشغلنا متنوعة في العقار، فهذا المجال فيه فرص كبيرة سواء إسكانية أو مكتبية أو حتى مجمعات تجارية".

ويلفت المحللان إلى أن "المنطقة عموماً والمملكة على وجه الخصوص سوف تنتقل هذه الفترة من مرحلة العمل الفردي إلى مرحلة العمل الجماعي حيث سيصبح العقار صناعة لها خطوط إنتاج ولها رؤية وأهداف، إذ ستكون عبارة عن صناعة متكاملة". ويضيف: "نحن نؤمن أنه لا بد من إغناء تحالفات، فنحن مستثمرون قانونيون أكثر من مطوّرين قانونيين، لذلك نودّ التوسع في عملية التطوير من خلال التحالفات، واعتقد أن أي مستثمر أو أي شركة تفكر في الانطلاقة خارج الحدود من الأفضل أن تلجأ إلى تحالفات مع شركات ذات خبرة وتتوسع معها". مشيراً في الوقت نفسه إلى أن "أفضل طريقة لتذليل الصعوبات التي تعترض نشاط التطوير السعودي هي الاستعانة إلى ما تقولوه الغرف التجارية لأنها تمثل القطاع العقاري بشكلين رسمي ومووضوعي".

ويروي رئيس اللجنة الوطنية العقارية في

على التكاليف بين مصنع بوطاني تعتبر أكبر وأعمق مصنع للأسمدة في العالم وشركة سعودية تتميز بمعرفة احتياجات السوق المحلية والمخيرية على حدّ سواء، ونحن الآن في بداية خططنا التوسعية التي تركز على ضرورة نقل هذه الصناعة بشكل كامل إلى السعودية، ويرجع أسباب استيراد الشمام من بريطانيا وسويسرا إلى وجود تقنية صناعية عالية جداً، كما أنه لا يمكننا أن ننسى أن المملكة ودول الخليج دول حديثة، وبالتالي لم يكن هناك اهتمام كبير بالصناعات عند الصناعة النفطية، أما الآن فالوضع مختلف تماماً، ويستدرك معتبراً أن "الشركات السعودية أصبحت مؤهلة جداً اليوم لتبدأ بالتصدير، وقد بدأت الصناعة السعودية بشكل عام مرحلة التصدير".

أين ترون "شمام البشام" بعد 5 سنوات من اليوم؟ يقول المحللان: "سوف يظل في اللقمة وسيكون لديه شيء من الإبداع مما يرضي عملاءه ومن تعود على استخدامه، مشيراً إلى أن "شمام البشام" يعتبر أكبر منتج توفّره شركة شمام البشام وأهم منتج توفّره شركة أبدا محقق السعد المحللان". ويشير رئيس مجلس الإدارة إلى أن "التصور الاستراتيجي للتوسع سيكون موهوباً، من دون استبعاد التوسع الأقليمي ضمن قطاعات مختلفة، ويذكر أن هناك "مطلوب" مئة يجب أن نستوحيها وهي أن المملكة الآن تدخل في مرحلة اقتصادية أخرى غير مسبقة حيث سوف تخفف نظرة إلى أمور كثيرة، وبالتالي التفكير بمفترق طرق بات حتمياً إذ إن الأمور تتغير وبسرعة، مضيقاً: "مشكلتنا الآن هي في السرعة". وبالتالي يجب اتخاذ القرار بسرعة أيضاً، لذلك نحن الآن بصدد إعادة ترتيب أوراقنا من جديد والانطلاق مع هذه الطفرة التي تعهدها المملكة والشواهد كثيرة على ذلك من مدن صناعية وزيادة في حجم الإنتاج وحجم الاستهلاك إلى حدّ حدوث أزمات في بعض الأحيان نتيجة الطلب الحاد".

ويتابع: "أبرز ملامح ترتيب الأوراق أننا سوف نخوض سوقاً تنافسية غير تقليدية معاً، كما أننا نخطط إلى أن نتوسع في المملكة العربية السعودية سواء في الخليج أو الدول الأخرى، فإمامنا خيارات كثيرة لتتوسّع، لاستيعاب التحاليل العقاري والصناعي".

بين طفرة السبعينات وطفرة اليوم

يعتبر المحللان أن هذه الطفرة تتميز بأنّ الناس على استعداد، بعكس فترة السبعينات، كما أن الناس الآن لديهم الوعي



لأن تكسر عنق الزجاجة لتتطرق من خلاله الأنظمة التي تتساعد العقار والمواطن والمقيم في إيجاد سكن ميسر ومكتب ميسر وتتساعد للمستثمر في الانطلاق باستثماراته". ويضيف: "إن تكون بل نظام الزهر العقاري وأن تنتظر كل هذه المدة للحصول على هذا النظام اعتقد أن هناك خللاً ما، وبإجمالي، هناك من يتخوف من أن يصدر القرار وفيه بعض الأخطاء، لكن اعتقد أن الضرر الذي سيحصل سيحصل من التأخير قد يكون أكبر من الضرر الذي سيحصل من وجود قرار يومي خللاً في تطبيقه".

نظام تمكك الأجانب يفيد البلد

ويتطرق المحللان إلى نظام تمكك الأجانب فيعتبر أنه "حتى لو صدر هذا النظام، مع احترامي وتقدير، فإنه غير مكتمل، ولا يجوز أن تصدر بنظام إجراءات غير مكتملة ومتكاملة، وغير قابلة للتطبيق، ومن مكان هذا الخلل أنه يجب أن لا يكون هناك علاقة بين المقيم ووزارة الداخلية مثلاً، بل فقط يتقدم الأخير إلى وزارة التجارة وإذا كان هناك من ضرورة إلى مسألة الفحص والتدقيق من التقدم فإنه يكون ما بين وزارة التجارة والداخلية من دون أن يشعر المتقدم بهذا الأمر".

وبالنسبة إلى حجم الأموال التي يمكن أن يسهلها المقيمون في القطاع العقاري السعودي متى ما شجع لهم بالتمكك، يلفت المحللان "أننا لا ننظر فقط إلى الأموال التي يسهلها المقيم، بل ما سوف يستفيد منه البلد بشكل غير مباشر"، ويشرح: "إن تأتي شركة مثلاً لاستثمار مليارات ريال ومديرها لا يمكن أن يملك منزلاً، فأننا كمدير لهذه الشركة من الممكن أن أصرف النظر عن الاستثمار في هذا البلد، فكم عدد الذين استحووا بسبب هذه الأموال".

تردد في تجربة نظام المساهمات الجديدة

ولا يخفي رئيس اللجنة أن "سعة القطاع العقاري قد تعرضت إلى ما يشوبها بسبب بعض المساهمات العقارية، وأنا أضع اللوم ليس فقط على من مارسوا ذلك الأعمال، ولكن أيضاً على غياب الأنظمة العقارية التي سمحت بوجود هؤلاء الأشخاص، ولو كان لدينا نظام مساهمات صارم لما كانت لدينا هذه المساهمات المتعددة، والتي معظمها كانت تجمّل ترخيصاً من وزارة التجارة، وهذا الخلل الذي يجب أن نصير إليه"، ويتابع: "نحن طالبين بوقف المساهمات العقارية وإيجاد نظام بديل، وفعلًا صير نظام بديل يسمح لك أن

سعة العقار تزعزعت بسبب الدخلاء وغياب الأنظمة العقارية

على وزارة المالية والتجارة إعطاء العقار حقه التنظيمي

تأخذ ترخيصاً من وزارة التجارة وفي إجراءات معينة أن تكون مالكا للأرض، ولكن من ناحية أموال المستثمرين ستكون مرتبطة للصاديق المالية، مشيراً عن طريق هيئة سوق المال، سيكون هناك صندوق عقاري تُشرف عليه شركة إلى أنه "مع الأسف الشديد، العقاريون لم يمارسوا دورهم في التجربة، بمعنى أننا لم نسع إلى الآن أحداً قد تقدم إلى مساهمة عقارية من خلال النظام الجديد، وبالتالي هناك تردد مره أن معظم الذين تقدموا للنظام السابق كانوا يطمحون أن تكون لهم الحصة في التصرف بأموال المساهمين، وهذا خطأ".

الكرة في ملعب العقاريين

بقول المحللان: "الكرة الآن في ملعب العقاريين، ومن حسن حظنا كعقاريين أن هذا النظام هو عبارة عن لوائح صاغها من سوق المال التي تمهّدت لنا في اجتماعات متعددة بأن هذه الوثائق قابلة للتطبيق متى ما رأينا من خلال التجربة أنها غير قابلة للتطبيق".

"لا أستطيع القول أنه يلي الطموحات إلا عندما نخوض التجربة التي تمكّننا من التعرف على المشاكل إذا وجدت"، متابعاً: "أنا مع هذا النوع من الأنظمة للزعة، بعكس القرار الذي يصدر من لتمام السامي والذي يحتاج إلى وقت طويل لتطبيقه لأنه يمر بدورات قانونية كثيرة منها مجلس الشورى وشعبة الخبراء ومجلس الوزراء، وكل هذا يستغرق وقتاً".

ويوافئ رئيس اللجنة العقارية مع "وجهة نظر بعض الخبراء الذين يعتبرون أن هناك نوعاً من النزاع بين القطاعين العقاري والمالي سواء من ناحية تمويل البنوك العقاريين والذي يعتبر دون المستوى، أو من ناحية الترخيص للشركات العقارية لل طرح على الائتلاف العام"، لكن في الوقت نفسه يشير المحللان إلى أنه "يتفهم أسباب ذلك، فأننا لا نؤم اليك إذا لم يكن لديه إقراض للمضارب العقاري من دون أن يضمن رهن العقار".

ويضيف المحللان: "اعتقد أن القطاع العقاري أكثر أمناً من بعض الأمور التجارية والصناعية، لكن مشكلة القطاع العقاري أنه يتخوف من عملية التنظيم، مثلاً الصك الذي أرجع إليه، إلى أبة عملية عقارية قد لا يعتمد عليه وقد يكون عليه أكثر من دعوى لأنه لم يكن هناك من إحدائه للموقع وتسجيل لهذا العقار من بدايته"، مطالباً "وزارة المالية بإذات أن تعطي الأمر حقه ووزارة التجارة أيضاً، كذلك على قطاع القرار في الأنظمة أن يعطوا العقار حقه في التنظيم، وإن يسمحوا للعقار بالدخول إلى السوق المالية لكن بشكل منظم".

العقار ثاني أكبر قطاع بعد النفط

ولفت المحللان إلى أن "العقار يعتبر ثاني أكبر قطاع في المملكة بعد النفط، لكن مع الأسف الشديد لا يحظى باهتمام يوازي حجمه والذي يقدر بين 800 و1200 مليار ريال"، أما أسباب عدم الاهتمام الكافي فيجوز أنه "الدخل الرئيسي للدولة ليس من العقار وليس من القطاع الخاص، وبالتالي كل إنسان وكل دولة تهتم بنشاطها الاقتصادي الأساسي Core Business".

وبالنسبة إلى أهم اللطاب التي يجب على الهيئات المالية المعنية تحقيقها للصحيح الخلل في القطاع العقاري، يشير رئيس اللجنة بقوله: "أن عندنا خلل وعندنا شواهد كثيرة في العقار، ونحن كعقاريين عندما نتحدث يعتقد البعض أننا نلبس لبوس للصالح الخاصة، وهذا خطأ"، ويضيف: "لذلك إذا كان هناك من لوم في هذا الإطار، فأننا اليوم الهيئة العامة للاستثمار التي من اختصاصها الهيئة البيئية المناسبة والتنظيم للاستثمار، فمماذا فعلت للمستثمر العقاري؟ هل أزلت عنه العقبات؟ كلا"، ويتابع: "انتم هل جهة لدراسة هذه المشكلة، لأن النظام يسمح لكم بذلك لأن من مسؤوليتكم تدليل العقبات للمستثمر المحلي أو الأجنبي".

الهيئة الاستثمارية تشكل عائقاً حالياً

ويعتبر رئيس اللجنة العقارية أن "الهيئة الاستثمارية الموجودة تشكل عائقاً في الوقت الحاضر على الرغم من البهامة على مستوى الإنجازات التي تحققت في مسألة تحسين مناخ الاستثمار في المملكة حيث تحصل السعودية المركز 38 في مؤشر المؤسسة الدولية للتمويل (IFC)، إذ يرجع هذا الأمر إلى نشاط شركات صناعية كالكبريتوكيمياء، إنما المطلوب التنمية الحقيقية الشاملة"، والخطوات التي اتخذت تشمل الأمر للقطاع الصناعي أكثر منه للقطاعات الأخرى. ■



يعتبر بوقلمون عذبة السمكة لثابتاً بين شعوب الخليجية المقيمة في الإمارات، على مساحة المليون
طون من الجاريد متبرية وأسماك كشارك، معاً في أسبلة تترك ألبهم ذكرى بات لا يمكن نسيانها.

ونعيم هذا يتألف على ذلك زيارة مغربي المقيمون في الإمارات، هذا المظهر، الواقع وسط خاز
الحقيقي الذي بعد أيام وأشهر أسواق المعاصر القديمة، يستقبل زواره على ساحة عاتية الفيل
وأشهر من مدينا يوم جدير. ¹ شيد وجدير عتباته في ساحة في هذا اليوم مع بعض
الشبكة وأجساد، القهر، أفضل طريقة للتمرن على الطعام الحقيقي الأسفل لتعاود

السنة في العصور التي لا تفعل أسرارها تجربة العصور

التركيوتشي نتال

intercontinental.com/arab



الرئيسة التنفيذية شمسا رشيد: "فرصة" شركة استثمار لسيدات الأعمال المستثمرات

حملت مجلة "الإقتصاد والأعمال" وتصفحها باهتمام، وأتت ملاحظتها كالسيف "لا يوجد في هذا العدد من المجلة أي موضوع أو صورة لامرأة"، كانت حققة، كان عدداً نكورياً بالكامل، وبعد الحديث مع شمسا رشيد، تعد "الإقتصاد والأعمال" أن لا تبقى حكراً على الرجال، وأن تنصف النساء المتحيزات أمثال شمسا رشيد، أمضت شمسا رشيد عشرين عاماً من حياتها المهنية في الولايات المتحدة الأميركية متنقلة بين العديد من الشركات العالمية.

وهي تشغل اليوم منصب الرئيس التنفيذي لمؤسسة استثمار متخصصة أطلقت حديثاً في دبي تحت مسمى "فرصة"، وهي شركة متفرعة من شركة "دبي العالمية" وأنشئت بشراكة استراتيجية مع شركتي "إستثمار" Estthmar و"نخيل" Nakheel، وهي متخصصة في خدمة العملاء من النساء فقط، بالتحديد في "الاقتصاد والأعمال" ودار الحوار الثاني:

■ ما الهدف من وراء تأسيس "فرصة"؟

□ أتى تأسيس الشركة بعد دراسة معمقة لاحتياجات السوق، حيث ظهرت الحاجة لوجود شركة مثل "فرصة" تركز بالكامل على استثمارات وأعمال المرأة، هناك ثروة هائلة بين أيدي سيدات المجتمع العربي عموماً والخليجي خصوصاً، وبما أن هؤلاء لم يتمكنوا من الإطلاع على الفرص المتاحة في الشرق واستثمار أموالهن، إما لعدم توافر شبكة المعلومات أو اعتبار ثروتهن غير كافية للاستثمار في المشاريع المعلاقة، فقد جاءت "فرصة" نتيجة حاجة سوق المال والأعمال، وهي مؤسسة تبغي الربح، وليست نتيجة حالة إجتماعية، ويتمركز عملها على ثلاثة محاور:

الحور الأول، أصحاب رؤوس الأموال أو المستثمرات، ومن صاحبات رؤوس الأموال، اللواتي لا يملكن الخبرة أو المعلومات الكافية لاستخدام هذه الأموال بشكل عملي ومربح وبالتالي يشككن مصدراً أموال صندوق "فرصة" الاستثماري.

الحور الثاني، سيدات الأعمال وأصحاب المشاريع، والمقصود هنا مشاريع كبيرة قابلة للتطور ويؤمل منها عائد مجزٍ خلال فترة قصيرة ومحددة، وهي مشاريع تدخل فيها

"فرصة" كمساهم بعد دراستها، وبالتالي تعيد تشكيلها وتضع لها رؤية وأهدافاً، تستطيع من خلالها رفع قيمة هذه الشركات خلال 3 أو 5 سنوات والحصول على أرباح على الاستثمارات المولدة فيها.

وبدخول "فرصة" كمستثمر في شركة ما، يعني أنها على قناعة بأن لهذه المؤسسة قابلية للنمو والتطور في المدى المنظور، ولكنها بحاجة إلى دعم مالي معين وإلى تطوير في أساليب الإدارة المالية والتجارية، حيث يأتي دور "فرصة" ليشمل التمويل والتدريب واستقدام الكفاءات الإدارية والفنية.

الحور الثالث، الإحتراف والمهنية، إن الكفاءة المطلوبة في "فرصة" كبيرة جداً، فأعضاء مجلس الإدارة يشككن رأس المال الأهم للشركة، فهن أصحاب معرفة كبيرة ويحملن خبراتهن النحراكية على مدى سنوات، وكل هذه الخبرات ستوضع في خدمة العملاء، إضافة إلى الدور الذي



هلننا التملك في شركات قائمة وتأسيس شركات جديدة



ستلعب المؤسسات المتخصصة والتي تتعاون معها "فرصة" INSBAD & Wharton School of Business في تطوير وتدريب مجموعات كبيرة من سيدات الأعمال.

آليات العمل

■ ما هي الآلية المتبعة؟ هل نحن أمام شركة تبحث عن التملك في شركات قائمة والسيطرة عليها؟ أم ستلتم بتأسيس شركات جديدة؟

□ "فرصة" مستعدة للقيام بالثلاثين، فهناك العديد من الشركات التي يمكن أن تكون أكثر نجاحاً، وبالتالي دخولنا كمستثمر رئيسي فيها - وهذا ليس بالضرورة سيطرتنا على الإدارة، ولكن يكفي أن نكون مؤثرين في القرارات - يكون كافياً لرفع قيمة هذه الشركة وزيادة ربحيتها عبر تطوير الأداء وتوسيع آفاق العمل، كما يمكن أن نقوم بإنشاء شركة ناجحة ونضع برنامجها ومستقبلها بكل احترافية وشفافية ونعرضها أمام مستثمرين كملت كامل يتضمن كيفية الدخول، مدة الدخول، عائد الاستثمار المتوقع و استراتيجية الخروج، وهنا أشدد على نقطة عائد الاستثمار المتوقع، بحيث تعمل "فرصة"

كصندوق استثمار خاصة، وهذه الأموال تستثمر في أعمال فيها شيء من المخاطرة. وبالتالي ليست "فرصة" مصرفاً تجارياً تفرض الشركات مقابل فوائد، بل عائد الأموال للمستثمر يكون مرتبهاً بحسن الإدارة والتقييم الصحيح.

■ كيف ننو "فرصة"، كشركة جديدة ومختلفة لجهة الشريحة التي تستهدفها، الوصول إلى مصادر المعلومات وصاحبات رؤوس الأموال والمستثمرات؟

■ "فرصة" هي، أولاً، شركة من شركات "بني العالين"، التي تعمل في أكثر من 100 بلد حول العالم، وكذلك نحن شركاء ستراتيجهين مع اثنتين من كبريات الشركات في دبي والمنطقة، هما "استثمار" و"نخيل"، وبالتالي لن نحاشي من مشكلة المعلومات والعلاقات الاستراتيجية.

■ ماذا نخضيف هذه الشراكة الاستراتيجية إلى "فرصة" غير تزيدها بالمعلومات والعلاقات؟

■ تشكل شركة "استثمار"، كشركة استثمار عملاقة، مدخلاً للكتير من الفرص الاستثمارية للمستثمرين في "فرصة"، حيث لنا الأفضلية في المدخل والمشاركة في استثمارات الشركة Co-investment opportunity، والإستفادة من ما شئنا الربيع المحقق والسعر التفاضلي لشركة "نخيل" "استثمار"، وكذلك الأمر بالنسبة لـ "نخيل" و"بني العالين".

■ هل تتوجه فرصة للمستثمرات الإماراتيات فقط؟

■ على الإطلاق، تتوجه "فرصة" إلى جميع الفئات في دولة الإمارات، على أمل أن نتجاوز الإمارات إلى المنطقة العربية ومن ثم إلى العالمية. هدفنا أن تصبح "فرصة" أكبر صندوق استثماري مخصص للنساء في العالم. قد يعتقد البعض بأننا نبالغ بهذا ولكنني أقول بأنه ممكن ويمكن جداً بالنظر إلى حاجات السوق على مستوى العالم وازدحام الثروات.

■ كما أن "فرصة" - كمينة ستراتيجية، قدرت تخصيص المجموع الأولى من الاستثمارات اللواتي يساهمن في الصندوق بأولوية لإعلام على الفرص والمشايخ الاستثمارية قبل غيرهن من المساهمات "Premier investor"، وبالتالي يكون لهن الأولوية في الاختيار والربح.

الدور الاجتماعي

■ تم تأسيس "فرصة" لخدمة قطاع كبير

المرأة الإماراتية قطعت شوطاً كبيراً ولا يزال أمامها الكثير

■ من سيدات الأعمال والمستثمرات، ولكن أين دور "فرصة" في الحقن الاجتماعي واقتصاد هذا دورها في تطوير المجتمع؟

■ لا يجوز الخلط بين العمل الذي يندفع الربح والأعمال الخيرية، لأن بذلك يتم التضييق على النشاطين. وبما أن "فرصة" مؤسسة تعمل بقصد الربح، ونظراً لأهمية المؤسسات الاجتماعية، تم تأسيس "مؤسسة فرصة" التي تهدف إلى استقطاب الراغبين في تقديم الدعم والمساعدة في تطوير دور المرأة القيادي في المجتمع، وتساهم "فرصة" في هذه المؤسسة بمبلغ 100 مليون درهم إقطعت بالكامل، والمؤسسة ستعمل باستقلالية تامة تحت مظلة "فرصة"، هذا المبلغ إقطعت لرة واحدة وبالتالي تمويل هذه المؤسسة غير مرتبط بصندوق فرصة الاستثماري وبخض النظر عن أرباحه، وإلى ذلك، تستهدف إضافة 100 مليون أخرى إلى هذه المؤسسة عبر زيادة عدد الشركات العاملة في 12 حالياً إلى 75 شركة. أما الأنشطة الممولة بهذه المؤسسة فهي متعددة مثل إطلاق برامج تدريبية ورفع درجات الوعي، وأنا أعد بشيء مميز سنقوم به ليسهم مساهماً كبيراً في تطوير المجتمع ودور المرأة فيه.

المرأة الإماراتية

■ أمضيت نحو 20 عاماً من حياتك في الولايات المتحدة؟ ما رايك بوضع المرأة الإماراتية اليوم؟

■ أظن أن المرأة الإماراتية قطعت مسافة طويلة عما كانت عليه عندما غادرت الإمارات. اليوم لا أرى أي مانع في أن تصبح المرأة الإماراتية أو الخليجية عموماً لاعباً أساسياً في عالم المال والأعمال كما للمرأة الغربية. ونحن لسنا على مسافة بعيدة من تحقيق هذا الهدف.

نتطلع إلى أن تصبح "فرصة" أكبر صندوق استثماري مخصص للنساء في العالم

■ وأعتقد أن دولة الإمارات مباركة بوجود شخص زويوي مثل الشيخ محمد بن راشد على رأس الحكومة، قائد يعي قدره ووعي وإمكانية المرأة الإماراتية بالمساهمة في اقتصاد الدولة وفي مجتمعها.

■ وأعتقد أن تأسيس "فرصة" اليوم في دبي، ما هو إلا نتيجة لهذه الرؤية والانفتاح المجتمع على قبول شيء مشابه. كما أننا لسنا الشركة الوحيدة من نوعها في الدولة، وبالتالي المرأة الإماراتية قطعت شوطاً كبيراً ولا يزال أمامها الكثير. إن التحدي هو في إيجاد كوار قيادية نسائية قادرة على قيادة الشركات وتبوء المناصب التخصصية والقيادية، وهنا الحاجة إلى خلق برنامج منهجي لتطوير القيادات ورفع السقف بهذا النوع من الكفاءات، عندما فقط تصبح المسألة مسألة وقت ولن تكون أكثر من عشر سنوات على أبعد تقدير.

■ هل تعتقد أن المرأة في العالم العربي لا تأخذ حقها من التقدير؟ ولماذا برايك لم تنجح في احتلال المراكز القيادية في الحقن العام والخاص؟

■ إن كل شيء في الحياة يحتاج إلى جذور، ولا يمكنك أن تبنى في الأرض اليوم وتوقع أن ترى زهرة في اليوم التالي!!! إن بعض التغيير يدوي يحتاج إلى وقت، وفي بعض الأحيان من الأفضل لهذا التغيير أن يأخذ وقته، لأنه إذا حصل بشكل سريع وغير مدروس يصبح من غير الممكن التوازن بين الماضي والمستقبل وهنا يقع الخط. ستعمل المرأة العربية وتبوء مناصب قيادية في القطاع العام، ولكن الأمر يحتاج إلى وقت وإلى ظروف ملائمة وقبول من المجتمع.

■ أم شيء تعلمته في الولايات المتحدة في عالم الأعمال أن كنت تكلم "Money talks"، وبالتالي لا يهم إن كنت رجلاً أو امرأة، الأيض أو أسود، المهم أن تكون قادراً على الإقناع، لقد نجحوا من خلال وضع الشخص المناسب في المكان المناسب، وأعني بالشخص المناسب، الشخص صاحب الخبرة والدراسة الأكاديمية المناسبة والخبرة اللازمة وكذلك القادر على إنجاز أعمال بكفاءة وتميز وفي الوقت المناسب، إذا استطعنا استقطاب أو تطبيق هذه المنهجية في هذا الجزء من العالم سيحقق ذلك فورا على أعمالنا ومجتمعنا. للمرأة الإماراتية ستحصل بالتأكيد إلى أخذ دورها في عالم الأعمال، وطبعاً ليس عبر الصراع والظلم بل بالهدوء والتعب والدراسة والتطور، فلن يقدم لهن شيء مجاناً بل نتيجة عمل جاد ومحترف. ■



تعمل مجموعة عوده سرادان بانسجام متكامل والشركات التابعة لها، متبادلة الأداء المحترف والتنظيم الدقيق والتعاون السلس، كي تضمن لك السرعة والنوعية في الأداء.

بدءاً من بنك عوده المتخصص بالعمليات المصرفية التجارية والعمليات المصرفية بالتجزئة، مروراً ببنك عوده سرادان للخدمات الخاصة المتخصص في تصميم وتطبيق استراتيجيات إدارة الثروات، وبنك عوده سرادان للأعمال الذي يوفر الاستشارات والتمويل على أنواعه للشركات، تستجيب مجموعة عوده سرادان لجميع متطلباتك المصرفية لتحقيق لك نمو قدرتك إلى أقصىها.

المصارف اللبنانية تترتب في برامج الرسملة

لا تزال بعض المصارف اللبنانية تترتب في إطلاق برامج ترسملية تمكنها من مواكبة متطلبات "بازل 2"، وذلك بانتظار حصول تبدل في الأوضاع الداخلية اللبنانية.

وعلى الرغم من الزيادة الملحوظة التي سجلتها الأموال الخاصة لدى المصارف اللبنانية في نهاية العام 2006، فإنّ عدداً من المصارف كان يعجزم الإقدام على تعزيز رساميله خلال النصف الثاني من العام الماضي، إلا أنّ الظروف التي أعقبت حرب يوليو حملت هذه المصارف على إرجاء خطواتها سعياً وراء التقاط فرص التوقيت المناسب.

ويُذكر أنّ هذه المصارف كانت تحجج لتعزيز أموالها الخاصة إما عن طريق زيادة في الرساميل أو عن طريق إصدار سندات تفضيلية.

بنك إسلامي استثماري كويتي لبناني

حصلت مجموعتان كويتية ولبنانية على موافقة مبدئية من مصرف لبنان على تأسيس بنك إسلامي استثماري في لبنان.

ومن للتوقيع أن يبدأ البنك عمله أواخر هذا العام برأس مال 100 مليون دولار، وفقاً لما نصّ عليه القانون، على أن يكون المركز الرئيسي في منطقة وسط بيروت "سوليدير".

وتمثل الجانب الكويتي مجموعة الكويت IG وهي شركة Investors Group التي تملك شركات عدة، وأما الجانب اللبناني فيتمثل به مجموعة حايك.

المحتويات

- 74 - بيت التمويل الكويتي، نحو العلنية
- 78 - توسع المصارف اللبنانية
- 81 - بنك بيروت يدخل الخليج من بوابة مسقط
- 82 - بنك المستثمرون: مثانة رأسمالية وطموحات توسعية
- 84 - صناديق الحوط في الأسواق الصاعدة والهابطه
- 86 - أخبار المصارف

الهاتف الجوال كوسيلة دفع

يتزايد استخدام الهاتف الجوال كوسيلة دفع، بدلاً من النقد وحتى بدلاً من بطاقات الائتمان، في عدد متنام من البلدان، حيث يتوقع أن تنمو المدفوعات عبر الهاتف الجوال من نحو 3.2 مليارات دولار العام 2003 إلى أكثر من 37 ملياراً العام 2008، وتعتبر هذه الظاهرة الأكثر انتشاراً في آسيا، لاسيما في اليابان، حيث تظهر بوضوح احتمالات ومجالات نمو عمليات الدفع عبر الهاتف الجوال، وتكمن الجاذبية الرئيسية للهواتف الجوال كوسيلة للدفع في أنها أكثر انتشاراً من بطاقات الائتمان ومن الحسابات المصرفية.

وهناك إيجابيات عدة أخرى للهاتف الجوال أهمها أنه أكثر "ذكاءً" من "البطاقات الذكية"، فإنّ شاشة الهاتف تسمح بالاطلاع على معلومات عدة مثل الرصيد وحركة حساب المستخدم، كما يمكن استعمال الهاتف لإدخال المعلومات وإرسال أوامر بالدفع أو التحويل أو غيرها أو تحببة الحساب من الحساب المصرفي الأساسي، كذلك يمكن إبطائه وتوقيفه بعد ما يجعله أكثر أماناً من مختلف البطاقات وقنوات الدفع الأخرى، من جهة أخرى، فإنّ الدفع عبر الهاتف الجوال يعتبر أسرع بكثير من الدفع عبر البطاقات، حيث لا يستغرق تنفيذ عملية الدفع أكثر من ثانية، في حين يتطلب الدفع عبر البطاقات تمرير البطاقة على آلة خاصة والانتظار القبول من المصرف ثم توقيع العميل على الإيصال بالمعاملة.

بالنسبة للتباين المصرفي، يسهم الدفع عبر الهاتف الجوال في تقليص التداول بالنقد الذي تتزايد كلفة التعامل به يوماً بعد يوم، وفي الواقع، من المنطوق أن يحل الهاتف الجوال مكان النقد في المدى المنظور بسرعة أكبر من حلوله مكان وسائل الدفع الأخرى، لاسيما البطاقات، هذا ما بدأ يتأكد في اليابان حيث كان التعامل بالنقد حتى وقت قريب وسيلة الدفع الأكثر انتشاراً، ثم بدأ يستبدل مباشرة بالدفع عبر الجوال من دون المرور بمرحلة الدفع عبر البطاقات، وما يرجح لذلك، في مرحلة أولى على الأقل، حرص المصارف والشركات التي تصدر بطاقات الائتمان الحفاظ على سيطرتها على وسائل وقنوات الدفع وبالتالي استيعاب الهاتف الجوال كوسيلة دفع معتمدة عبر المصارف، كما حدث بالنسبة لتقنية الدفع عبر الإنترنت قبل بضع سنوات.

بيت التمويل الكويتي نحو العالمية

الكويت - عاصم البعيني



د. الشيخ

خلال السنوات السابقة، والتي ساهم فيها عوامل عدة أبرزها، فهم "بيتك" لطبيعة الأسواق والقطاعات الاقتصادية التي يعمل فيها، وسياساته المتبعة في تنويع الأصول التي يستثمر فيها والتي تتركز على الاستثمارات النوعية ذات القيمة المتزايدة والمعايير المرتفعة والتي تتوافق مع دراسة المخاطر وسبل الحد منها. وتعكس هذه النتائج نجاح ستراتيجية العمل التي اعتد عليها البيت وعمق رؤيته.

ويضيف أن البيت حقق خلال العام 2006 إنجازات كبيرة ساهمت في تحكيس ريادة في صناعة المصرفية الإسلامية وتعزيز تواجدته في الأسواق الدولية مع قدرة متميزة علىلبية متطلبات الشرائح المختلفة، من خلال توفير المنتجات والخدمات المالية والاستثمارية المتنوعة، وهو ما عكسه رفع وكالات التصنيف الدولية تصنيفها الائتماني للبيت تقديراً لمركزه المالي، وللذمو الحقن والمتقدم المستمر العالم من مجلة "تي بانكرز" (The Bankers)، وقاز للعام الثالث على التوالي بجائزة أفضل بنك من مجلة "بيروماني" (Euromoney).

التوسع الخارجي

مهد النجاح الذي حققه البيت في السوق الكويتية والخبرة الطويلة التي اكتسبها، إلى اعتماد ستراتيجية طموحة للتوسع نحو الأسواق الواعدة. واللافت أن البيت أعتمد قبل سنوات خطة تهدف لتنتشاره في أسواق

يقف "بيت التمويل الكويتي" على أبواب مرحلة جديدة يسعى من خلالها إلى فرض نفسه لاعباً أساسياً في مجال الصناعة المصرفية الإسلامية، ودخول أسواق جديدة تشكل بوابة عبور نحو العالمية. ويستند "بيتك" إلى قاعدة مالية متينة عكستها نتائجها المميزة خلال العام الماضي وما رافقها من تصنيف ائتماني مرتفع. ويهدف من خلال خطته التوسعية إلى الاستفادة من النمو الذي تشهده الصناعة المالية الإسلامية مقارنة بالقطاعية، من خلال تطوير خبرة طويلة اكتسبها على مدى 27 عاماً، إضافة إلى دوره الريادي في طرح العديد من الأنواع المالية والاستثمارية المبتكرة. وجديد "بيتك" قيادته كونسورتيوم لشراء حصة في بنك الماليزي وتحويله إلى أكبر مصرف إسلامي في العالم.

الركزي الكويتي على زيادة رأس مال البنك بنسبة 25 في المئة بسعر 100 فلس للسهم وعلوة إصدار 900 فلس. وبلغ صافي أرباح المساهمين نحو 162 مليون دينار كويتي، ليرتفع معدل العائد على رأس المال إلى 132 في المئة. وأوصى مجلس الإدارة بمنح المساهمين توزيعات نقدية بنسبة 57 في المئة مقارنة بنسبة 55 في المئة للعام السابق، وأسهم منحة بنسبة 15 في المئة مقارنة بنسبة 12 في المئة، وذلك بعد موافقة الجمعية العمومية والجهات المختصة. وارتفع حجم الأصول في الميزانية إلى نحو 6,314 مليارات دينار، بزيادة 35 في المئة عن العام 2005. وارتفع حجم الودائع إلى 3,730 مليارات دينار بزيادة قدرها 541 مليوناً ونسبتها 17 في المئة عن العام السابق. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 702,5 مليون دينار، بزيادة 102 مليون دينار (17 في المئة) عن العام السابق.

عوامل النجاح

يقول رئيس مجلس إدارة البنك بدر عبد المحسن المخزومي إن هذه النتائج تشكل امتداداً للنجاحات المميزة التي حققها البنك

يعتبر "بيت التمويل الكويتي" أحد كبار صناع السوق المصرفية في الكويت وأحد أبرز اللاعبين، وذلك استناداً إلى حجم خدماته التي تصل إلى 80 خدمة ومتنوعة في مختلف المجالات الاستثمارية، وإلى مستوى أدائه الذي ارتقى إلى مصاف المؤسسات المالية العالمية الكبرى. وبات "بيت التمويل الكويتي"، بعد 27 عاماً من الخبرة، دورريادي في المعاملات المالية الإسلامية، من خلال شبكة فروع واسعة الانتشار. فزادت حصته من سوق البطاقات المصرفية من 35 في المئة، واستقطب وداخ يزيد حجمها إلى 25 في المئة من إجمالي الودائع لدى البنوك الكويتية. كما يتبوأ مركز الصدارة في تمويل المستهلك وفي تمويل العقار، حيث وفر بخدماته المقر للناشط نحو 20 ألف أسرة كويتية على مدى ربع قرن، إضافة إلى مجموعة من الخدمات التجارية في مجال السيارات والأثاث والأجهزة الإلكترونية والكهربائية. حيث بات يستقطب نحو 5 آلاف تاجر ومورد.

نتائج مالية مميزة

استمر بيت التمويل الكويتي في تحقيق أداء مالي قوي خلال العام 2006، حيث بلغت أرباحه الصافية نحو 343,7 مليون دينار كويتي، بزيادة نسبتها نحو 40 في المئة عن العام السابق، منها أرباح للمودعين المستثمرين قدرها 176,4 مليون دينار. وتوافقت هذه النتائج مع موافقة البنك

تركيا وماليزيا وبابا العبور
إلى أوروبا وشرق آسيا

مساهمي ومودعي "بيتك". إلى ذلك أنجز "بيتك" بصفته مديراً لصندوق بيتك للمقاربات الآسيوية بيع الوحدات السكنية كافة في برج بافليون الذي يضم 205 وحدات سكنية، فيما يُجري مفاوضات لبيع البرج الثاني.

وبمك "بيت التمويل الكويتي" نسبة 65 في المئة من "بيتك" - تركياً - الذي يعود تأسيسه إلى العام 1989. وقد كُرس "بيتك" - تركياً - لتواجده في بلاد الأناضول كمؤسسة مصرفية إسلامية عريقة، حيث رفع عدد فروعها من 26 إلى 80 فرعاً داخل تركيا، واقتنح فرعاً في مملكة البحرين ومكتباً تشريعياً في ألمانيا. وقفزت موجودات "بيتك" -

تركياً - من 450 مليون دولار إلى 2 مليار دولار، وإلى ذلك، ساهم "بيتك" - تركياً - في تأسيس العديد من الشركات، كشركة كورفوز، وهي مشروع مشترك مع شركة أملاك الإماراتية لتمويل شراء العقارات وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويتطلع "بيت التمويل الكويتي" من خلال فرع في تركيا إلى دخول الأسواق الأوروبية، حيث من المتوقع أن يلعب دور بوابة للعبور إلى هذه الأسواق بعد انضمام تركيا إلى السوق الأوروبية. ووفقاً لتصنيف أصدرته وكالة فيتش، حصل "بيتك-تركيا" على درجة التصنيف (BBB)، التي تعادل سقف التصنيف للدولة، وهو أفضل تصنيف بين البنوك التركية، كما حقق البنك نمواً في مجموع أصوله بنسبة 45 في المئة، وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 17 في المئة، وصافي الأرباح بنسبة 386 في المئة.

إلى ذلك، أبرم "بيت التمويل الكويتي" - تركياً - صفقة مربحة بقيمة 200 مليون دولار (متمتها ستنتان)، حيث ارتفع حجم الاكتتاب بنسبة 165 في المئة عن المبلغ الأساسي. وتعد هذه الصفقة أول صفقة مربحة لبنك إسلامي في تركيا تتم بهذا الشكل من حيث عدد البنوك المشاركة أو حجم الأموال المستقطبة، وهي تهدف إلى تنفيذ عدد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة لدعم الاقتصاد التركي ودفع عجلة النمو.

ويوضح رئيس مجلس إدارة "بيتك" - تركياً - محمد سلهمان العمر أن البنك استقطب في هذه الصفقة، التي قام بترتيبها بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وبنك الخليج الدولي و"ستاندرد تشارتد بنك"، 32 بنكاً ومؤسسة مالية أوروبية وشرق أوسطية وخليجية، ووصل حجم الاقتتاب إلى 265 مليون دولار، بينما كان المطلوب في البداية 100 مليون دولار، وتم رفع المبلغ إلى 200 مليون لمؤسسة الطلب الكبير على الاكتتاب.



محمد سلهمان العمر

أولاً للصرفية الماليزية، نحو 3,43 مليارات دولار. ويهدف "بيتك" إلى تحويل بنك آر اتش بي إلى أكبر مصرف إسلامي في العالم، بعد استثمار مبلغ كبير في إعادة هيكلته. وكانت عمليات "بيت التمويل الكويتي" في ماليزيا شهدت توسعاً عاماً الماضي، حيث تم تنظيم أول صفقة إجازة إسلامية - بالتزامن مع "بيت التمويل الكويتي" - ماليزيا، لتمويل شراء 6 طائرات لصالح شركة طيران آسيا بقيمة 230 مليون دولار، كما تم بيع حصة "بيتك" في صندوق الريان لتمويل السفن والذي نتج عنه تحقيق معدل عائده الداخلي بلغ نحو 42 في المئة لصالح

محددة تشكل بوابة عبور نحو أسواق جديدة. وكانت الترجمة العملية لهذا التوجه من خلال دخول سوق ماليزيا وتأسيس "بيتك" - ماليزيا - كخطوة للتوسع نحو الأسواق الآسيوية، كما دخل للسوق التركية وأسس "بيتك" - تركياً - كمدخل إلى الأسواق الأوروبية. ويبدو جلياً خلال هذه المرحلة أن "بيت التمويل الكويتي" وضع خطته هذه على نار حامية، وقد كشف المخبرون أن البنك في صدد دراسة عدد من الأسواق الجديدة، منها إندونيسيا، إندونيسيا، الهند، اليابان والمغرب، تمهيداً لدخولها.

في ماليزيا وتركيا

تشهد أسواق آسيا نمواً كبيراً في التحركات المالية الإسلامية، وشكل هذا الواقع حافزاً لدى "بيت التمويل الكويتي" للاستفادة من ماليزيا مركزاً للتوسع نحو الأسواق الأخرى حيث وافقت حكومتها على تأسيس مصرف إسلامي يملكه "بيت التمويل الكويتي" بالكامل برأس مال 100 مليون دولار، ويصطحب البنك إلى جمل المصرف الجديد جسراً تجارياً بين الأسواق الخليجية من جهة، والأسواق الماليزية ودول جنوب شرق آسيا من جهة أخرى، في إطار سعيه للاستفادة من النمو الكبير في هذه الأسواق، أعلن "بيتك" عن قيادته كونسورتيوم لشراء حصة في شركة ورشيد حسن، وهي الشركة الأم لبنك آر اتش بي (RHB) رابع أكبر بنك ماليزي، حيث بلغ حجم هذه الصفقة، التي تمت مع شركة

أفضل تصنيف لمؤسسة مالية إسلامية

ستاندرد أند بورز	كابيتال انتليجنس	موديز	فيتش
S&P	(Capital Intelligence)	Moody's	(Fitch Ratings)
A+	A	Aa3	A

توزيعات "بيتك" في العام 2006

النسبة (%)	البيان
57	توزيعات نقدية على المساهمين
15	أسهم مخنة
8.458	الودائع الاستثمارية المعلقة للمستمرة
5.639	حساب التوفير الاستثماري للممتاز
5.5	حساب التوفير الاستثماري بالدولار
4.500	حساب التوفير الاستثماري بالجنبة الاسترليني
5.5	حساب التوفير الاستثماري بالدولار
3.759	حساب التوفير الاستثماري - شرباب البديرة
3.759	حساب التوفير الاستثماري - البراعم

السوق المحلية

إلى جانب الدور الريادي الذي يلعبه "بيت التمويل الكويتي" كمؤسسة مصرفية عملاقة تطرق باب العالمية، استمرت السوق الكويتية في صدارة اهتمامات البنك، خصوصاً أن جزءاً مهماً من الإيرادات التي يحققها ناتجة من تواجده في الكويت، وقد وقع البنك مؤخراً عقداً بـ 4 ملايين دينار كويتي لإنشاء وتجديد 12 فرعاً مصرفياً خلال 17 شهراً، وتهدف هذه الخطوة إلى تطوير وتحديث بعض الفروع بما يوازي متطلبات العملاء واحتياجاتهم، واستكمل البنك خطته الهادفة إلى تعزيز تواجده في السوق الكويتية، فرفع عدد فروعه إلى 42 فرعاً بعد افتتاح 7 فروع جديدة في مناطق مختلفة، كما تم نقل 3 فروع إلى مواقع جديدة، وترافق ذلك مع تقديم خدمات جديدة عبر موقع "بيتك" على الإنترنت كطريقة فريدة لنسخ الرواتب لعملاء الشركات، كما أبرم عقداً مع مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية لتدشين نظام السداد الإلكتروني، وهو نظام يتم تطبيقه للمرة الأولى في تاريخ المؤسسة، كما تم تنفيذ برامج لمعديين من الشرائح مثل برنامج "السندس" للسيدات، وال"بربان" للرجال، وبرنامج "التميز" الذي تم تخصيصه للرجال والنساء في آن واحد، كما تم تقديم برنامج "الأولوية" بحلته الجديدة للعملاء من أصحاب الداخلات المرتفعة.

الاستثمار في الطيران

بعد قطاع الطيران من القطاعات الاقتصادية الواعدة، إذ يشهد نمواً ملحوظاً، ويقتدر أن يصل حجم الاستثمارات العالمية في القطاع، خلال العقد المقبل، إلى نحو 2600 مليار دولار، بينها شراء نحو 28 ألف طائرة، منها 1200 طائرة في منطقة الخليج وحدها، ويترافق هذا النمو مع ظاهرة انحصار دور شركات الطيران الوطنية لصالح شركات الطيران الخاصة. ويستحوذ قطاع الطيران على نسبة مهمة من استثمارات "بيت التمويل الكويتي"، وفي هذا السياق يقول المدير العام في "بيت التمويل الكويتي" محمد سليمان العنزي أن استثمارات البنك في الأنشطة المرتبطة بصناعة الطيران تتقدم بما يزيد على مليار دولار، وهي تتخذ أشكالاً استثمارية مختلفة، بينها تأسيس شركات مستقلة تعمل في مجال تمويل شراء وتأجير الطائرات، ومنها شركة الفاكو التي تملك 19 طائرة، أو تأسيس صناديق

محمد سليمان العمر

مديراً عاماً

أصدر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "بيت التمويل الكويتي" بدر عبد المحسن الخزييم قراراً قضى بتعيين محمد سليمان العمر مديراً عاماً للبنك، وجاءت هذه الخطوة في سياق السياسة الهادفة إلى إسحاق الجبال أمام كوادر البنك ومجدهم دوراً أكبر في مواكبة التحجج والتطورات المهمة التي يشهدها "بيتك" على الصعيدين الدولي والمحلي، ويتلمع العمر بخبرة طويلة في مجال العمل المصرفي تمتد لنحو 15 عاماً، ويحمل إجازة في الاقتصاد التجاري من "شبابان يونيفرسيتي" الأميركية منذ العام 1986.

وكان العمر يشغل - قبل تعيينه في المنصب الجديد - منصب نائب المدير العام في "بيت التمويل الكويتي"، منذ شهر أغسطس 2005، وشغل قبل ذلك منصب مساعد المدير العام لقطاع الاستثمار لمدة 6 سنوات حيث ساهم بدور كبير في تحقيق نقلة نوعية في هذا القطاع. وشغل حتى وقت قريب منصب رئيس مجلس إدارة شركة المثني للاستثمار.

ويرأس العمر حالياً مجلس إدارة "بيتك" - تركيا، منذ العام 2000 واستطاع أن يقود البنك في أصعب الظروف التي مر بها الاقتصاد التركي وضع خطة عمل لتطوير الإدارة وإتباع سياسة اقتصادية صارمة مع تحسين إدارة الأصول والتركيز على تنويع أدوات التعامل بالدولار واليورو، كما أشرف على تنفيذ خطة توسع محلي ودولي للبنك، حيث ارتفع عدد فروعه من 26 إلى 80 فرعاً داخل تركيا، وافتتح فرعاً في مملكة البحرين ومكتباً تمثيلياً في ألمانيا، وقلّزت موجوداته من 450 مليون دولار إلى 2 مليار دولار.

كما يشغل العمر منصب عضو مجلس إدارة ورئيس لجنة التدقيق في "بيتك" - البحرين، وشارك في تأسيس مركز إدارة السيولة في البحرين (LMC)، ويشغل فيه منصب عضو مجلس إدارة ورئيس اللجنة التنفيذية، كما أنه عضو في مجلس إدارة شركة أملاك للتطوير والإدارة في الإمارات.

الحافظة على الثقة بالنظام المصرفي الكويتي، في حين ذكرت وكالة "موديز" أن "بيتك" يهدف إلى تحقيق رؤيته للتمثلة في "أن يصبح مصرفاً إسلامياً عالمياً، بالاستفادة من موقعه الرامح في الكويت، وتعزيز حصته السوقية، مشيرة إلى خطه الطرح منتجات وخدمات جديدة في مجال الأعمال المصرفية للأفراد والأعمال المصرفية الخاصة وذلك من خلال شبكة الإنترنت وقنوات تقديم الخدمة من خلال الهاتف.

تمويل الشركات

يلعب "بيت التمويل الكويتي" دوراً مهماً في مجال تمويل الشركات، حيث شارك في قيادة ترتيب أكبر صفقة مالية إسلامية في العام 2006 بقيمة 1,2 مليار دولار لصالح شركة الاستثمارات المتكاملة (MTC)، وذلك وفقاً لنظام المراجعة، وشارك في هذه الصفقة 28 بنكاً عالمياً من الشرق الأوسط وآسيا وأوروبا، كما أصدر "بيت التمويل الكويتي" صكوك مشاركة بمبلغ 100 مليون دولار لصالح شركة الصناعات الشرائعية لحواد الببناء في الكويت (ولذلك دولة سناتور، وحق الإصدار تانج لافنت، إذ فاق نسبة الاكتتاب في 200 في المئة من مبلغ الإصدار الأصلي، وذلك بمشاركة أكثر من 15 جهة مالية عالمية. ■

استثمارية كسندوق "مالك" الذي يملك حالياً 15 طائرة تجارية، أو عبر تمويل العديد من شركات الطيران العالمية والإقليمية لشراء طائرات جديدة. "فالطائرة، يقول العمر، سلعة اقتصادية استراتيجية تفضل أصلاً يمكن تحويلها إلى صكوك، وتدر عائداً مجزياً عند التاجير".

التصنيفات الائتمانية

وعلى صعيد التصنيفات الائتمانية التي حاز عليها "بيت التمويل الكويتي"، رفعت وكالة "موديز" درجة تصنيف الدوائع طويلة الأجل بالاعمال الأجنبية لدرجتين خلال العام الماضي لتصل إلى درجة (A3) كمؤشر قوي جديد على الملائة المالية للبنك، واستلحق نجاح سياسة تعزيز جودة الأصول، كما اكتت وكالة "فيتش" على التصنيفات للميزة للبنك، حيث حصل على درجة (A) في ما يتعلق بمخاطر الإصدار، (F1) للسهم القصير، (C) للتصنيف الغرضي، وترى وكالة فيتش أن "بيت التمويل الكويتي" حصل على هذه التصنيفات في ظل متعته بالدعم الحكومي متى دعت الحاجة إلى ذلك، واستندت الوكالة في تصنيفاتها إلى مركز "بيت التمويل الكويتي" ودوره في الملكية الإسلامية على صعيد القطاع المصرفي في الكويت، وإلى البنية الهيكلية للمساهمين، إضافة إلى قدرة السلطات الكويتية في

تأخذكم إلى افق غير متناهي



البنك العربي
ARAB BANK

منذ أكثر من سبعة عقود والبنك العربي يمثل القوة والثقة. واليوم نمزج من صلابتنا
ونبني أسساً جديدة من التميز والالتزام.

خبرتنا الممتدة وشبكتنا الواسعة التي تغطي خمس قارات تضعنا في موقع فريد يغطي
احتياجاتك ويربطك بالأسواق المالية في الشرق الأوسط وحول العالم.

خدماتنا ومنتجاتنا صممت خصيصاً لمساعدتك على استثمار الفرص المتعددة من حولك.

مراكزنا الرئيسية:

مقرنا للعامة: القاهرة، بيروت، الدوحة، دبي، باريس، نيويورك، سويسرا، فرانكفورت، رام الله، سلطانية، لندن، زيوريخ، فيينا، جنيف

www.arabbank.com

توسع المصارف اللبنانية اهتمام متزايد بأسواق سورية والجزائر والعراق والسودان واليمن

بيروت - علي زين الدين



حصار داخلي وإطلاق خارجي

تولي المصارف اللبنانية اهتماماً إضافياً بتنمية انتشارها الخارجي وخصوصاً الإقليمي، مدفوعة بضيق السوق المحلية وتراجع وثيرة الأعمال والاستثمارات من جهة، وتنافسها لاكتساب حصص سوقية جديدة ومواكبة الفرص المعروضة في الأسواق العربية من جهة مقابلة.

ويتجه العديد من المصارف اللبنانية الكبرى وبعض المصارف المتوسطة الحجم، إلى تسريع تنفيذ خططه لإرساء وجودها في دول إقليمية جديدة، أو قديمة من خلال وجودها السابق من ناحية طبيعته أو حجم أعماله وخدماته.

ويبدو، أن الأوضاع السائدة في لبنان بعد حرب يوليو خلال الصيف الماضي، وتساعد التشنجات السياسية الداخلية، وما فرضته التطورات المرافقة من تراجع في النمو الاقتصادي، شكلت حافزاً إضافياً لدفع خطط الانتشار الخارجي إلى صدارة الاهتمام والمثابرة.

وفي معلومات تعززها تحركات ميدانية، إن عشرة مصارف لبنانية على الأقل ستحقق، خلال أشهر، وجوداً مباشراً في أسواق سورية والجزائر والعراق (منطقة كردستان) والسودان، واليمن، فيما لم تنضج للعالم الكاملة لخطط موازنة لدخول قطر وليبيا، حيث يملك أحد المصارف ميزات تنافسية عالية لتحقيق أول وجود مصرفي لبناني مباشر في هاتين السوقين.

وبحسب المعلومات، فإن شبكة الانتشار المصرفي اللبناني في سورية التي تضم حالياً بنوك "لبنان والمهجر"، "عمود"، "بيلوس" و"ييمو" مرسحة للتوسع بقوة خلال الأشهر المقبلة، مع انطلاق وحدات مصرفية جديدة تحقق وجوداً لبنوك الاعتماد اللبناني، "بيروت"، "اللبناني للتجارة"، "فرست ناشيونال بنك" و"اللبناني الفرنسي".

وتحتل الجزائر الموقع الثاني المستهدف للانتشار الخارجي بعدما أرسى كل من

السلطات النقدية الأردنية (البنك المركزي) تشدد في منح رخص جديدة، لكنها لا تصانع بحيازة أحد البنوك العاملة أو الدخول في شركات ستراتيجية.

وتشكل السوق العراقية محط اهتمام متواصل لدى المصارف اللبنانية التي اندفعت بقوة في السنوات الماضية لإرساء وجود في هذه السوق، ثم أعادت النظر في مخططاتها في ضوء استمرار تدهور الأوضاع الأمنية، لكن مع صعود موقع أربيل (كردستان) الاقتصادي وتحويل الكثير من عمليات العراق التجارية والمالية إليه، اندفعت المصارف مجدداً وحقق مصرفها "عمود" و"انتركونتيننتال بنك" وجوداً مباشراً من خلال وحدة مصرفية كاملة ومكتب تمثيل شبه بفرع كامل، وتعمل حالياً ثلاثة مصارف جديدة على الأقل لفتح فروع أو مكاتب في أربيل.

أما الشغف المصرفي اللبناني الدائم بدخول أسواق دول مجلس التعاون الخليجي فدونه عقبات موضوعية وقانونية

"فرنسيسك" و"اللبناني الكندي" وجوداً مباشراً هناك خلال العام الماضي. ولأثمة المرشحين الجدد لدخول هذه السوق تضم أربعة بنوك كبيرة على الأقل، منها من قطع شوطاً جيداً ينتظر أن تظهر لماره قريباً، وفي هذه اللائحة: "لبنان والمهجر"، "بيلوس" و"عمود" مع تسجيل اهتمام بالسوق من قبل كل من "البحر المتوسط" و"اللبناني الفرنسي".

وإلى جانب سورية والجزائر، تستطلع مصارف لبنانية جديدة إمكانيات الدخول إلى السوق المصرية بعدما حقق بنوكاً لبناناً و"المهجر" و"عمود" وجوداً مباشراً فيها خلال العام الماضي.

ويطبق الأمر ذاته على السوق الأردنية التي دخلها المصرفان بعد سنوات على دخول بنك "سوسيتيه جنرال"، ووحدة مؤشرات بأن مصرفاً لبنانياً كبيراً وآخر متوسط الحجم مرشحين لدخول هذه السوق من خلال استثمار ما يملكه من شبكة أعمال وعلاقات، مع الإشارة إلى أن



ما عليك... غير الطمّوح

ما عليك... علينا

ميدغلف، بما لها من حجم وقوّة وأهميّة، هي شركة التأمين الوحيدة التي
 باستطاعتها أن تجتّبك أعباء جميع الأنفال عن كتفك، مهما بلغ ثقلها !
 مع ميدغلف، ما عليك أن تحمل شيئاً سوى الاطمئنان والراحة.



ميدغلف

شركة المتوسّط والخليج للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل.

فرع في سلطنة عُمان بنك بيروت يدخل الخليج من بوابة مسقط



من اليمين: حمود بن سنجور اللزديجي، السفير عفيف أيوب وسليم صاير يقصون الشريط ويبدأ خلفهم من اليمين: أدب مولات، أنور الخليل وريمي زهيرجي

والهجر أن افتتح فرعاً في مسقط منذ ثمانينيات القرن الماضي لكنه أفضل قبل نحو العامين.

من هنا، وعلى الرغم من هذه الاستثناءات، فإن خطوة بنك بيروت باتجاه العاصمة العُمانية تعتبر خطوة جريئة وتنطوي على دلالات عدة، فماذا تعني هذه الخطوة، ولماذا تأتينا تحت اختيار مسقط بالذات؟

المكان والزمان

مما لا شك فيه أنّ خطوة افتتاح الفرع التي استغرقت راسحتها نحو العام تقريباً تأتي في سياق عدد من الاعتبارات التي يعضدها بنك بيروت حالياً بقيادة رئيس مجلس الإدارة المدير العام سليم صاير. ويمكن تحديد هذه الاعتبارات في الآتي:

أولاً، مضي المصارف اللبنانية الأساسية وبيتها بنك بيروت، في التوسع خارج لبنان

افتتح بنك بيروت رسمياً في 10 فبراير الماضي أول فرع له في مسقط (سلطنة عُمان)، وهو الأول له في الخليج العربي، ومخصص له بمزاولة مختلف النشاطات المصرفية.

وتكتسب هذه الخطوة من جانب بنك بيروت أهمية خاصة من حيث توثيقها من جهة، ومن حيث فرائدها إلى حد بعيد من جهة ثانية، فالتواجد المصرفي للبناني الحديث في بلدان الخليج يتخذ صيغاً أخرى لغاية الآن، وهو إما على شكل مكاتب تمثيل (بنك بيروت وبنك عوده وبنك بيبيلوس في الإمارات) وإما على شكل شركات مالية (بنك عوده في السعودية)، وبالطبع يستثنى من تلك فروع بنك لبنان والهجر والبنك اللبناني للتجارة في الإمارات التي تأسست خلال سبعينيات وثمانينيات القرن الماضي، وهي كانت تابعة - ويعرضها لا يزال - لبنوك في باريس وتابعة للبنكين المذكورين. ويشار كذلك إلى أنه سبق لبنك لبنان

أهمها المستوى المتقدم للمصارف الخليجية وقدرتها التنافسية العالية في حيازة الحصة المسيطرة من الأسواق، والتشدد وإن بمستويات متباينة في السماح بدخول مصارف وافدة، إضافة إلى التصنيفات السيادية العالية للمحلل والمؤسسات الخليجية، فيما يحكم التصنيف السيادي اللبناني إظهار تصنيف المصارف باقلاً من واقعته الحقيقي.

ورغم صعوبة تحقيق اختراقات نوعية جديدة في الأسواق الخليجية، فإن الفرصة متاحة أمام البنك اللبناني للتجارة لتتمية وجوده في الإمارات (4 فروع تابعة للبنك اللبناني للتجارة في فرنسا) وتحويله إلى وحدة مستقلة، كما يملك البنك ذاته فرصة كبيرة لإرساء وجود مباشر في قطار بعدما تمكن المجلس الأعلى للاقتصاد والاستثمار في الدوحة كامل أسهم البنك في نهاية العام الماضي. كما تبقى الفرصة قائمة أمام إنشاء مكاتب تمثيل جديدة من خلال المراكز المالية الناشطة في دبي والدوحة والمنامة.

وعلى خط مواز، يملك بنك الاعتماد اللبناني "مزايها تنافسية خاصة لتحقيق وجود مباشر في البحرين، كما يواصل خطه لإنجاز وجود مباشر في اليمن إضافة إلى خطته لإطلاق مصرفه التابع في سورية هذا العام.

وتملك المصارف اللبنانية عموماً خريطة انتشر نوعياً في المحيط الإقليمي والخارجي، وحتى نهاية العام الماضي بلغ عدد المصارف اللبنانية المألقة لوجود خارجي 18 مصرفاً لديها 20 مصرفاً تابعاً و61 فرعاً (بما فيه فروع المناطق الحرة) و8 مكاتب تمثيل و8 وحدات مصرفية دولية (أوفشور).

يُذكر أن لأشعة البنك المركزي للمصارف العاملة في لبنان تضم 63 مصرفاً غالبية أعمال مصارف تجارية، وفيها 9 مصارف أعمال للتعمويل المتوسط والطويل الأجل و9 مصارف إسلامية، ولهذه المصارف 830 فرعاً في أنحاء لبنان أي ما نسبته 96 فرعاً لكل آلاف نسمة، وهي نسبة مرتفعة تعكس التشبع المصرفي الداخلي، وتضاهي مثيلاتها في البلدان المتطورة.

وتحوز المصارف العاملة على موجودات إجمالية تبلغ 76 مليار دولار (في نهاية العام الماضي) أي ما يعادل 3,5 أضعاف الناتج المحلي، فيما تبلغ وإداعها الإجمالية (بما فيها الائتمانية) نحو 65 مليار دولار، أما مجموع ورساميلها فيبلغ نحو 6 مليارات دولار. ■



لقطة تذكارية داخل الفرع

سامر أ. في فندق الشانغريلا- منتجع بر الجصة- حضره حشد من العمانيين والجالية اللبنانية ضاقت به القاعة الكبيرة (نحو 500 مدعو)، يقفدهم الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني.

رحب بهي زمر محجي المدير التنفيذي للبنك في السلطنة بالحضور، ثم تعاقب على الكلام كل من: سليم صغير، المحافظ الزنجاني والبير متي.

صغير قال: "لطالما مثلت سلطنة عمان بالنسبة إلى لبنان دولة شقيقة وشريكاً اقتصادياً وأعداً، وتتعرض هذه الشراكة مع الجهود والمساعدات الدؤوبة نحو تنويع البنى الاقتصادية، وتطوير الأسواق المالية والمصرفية، وإرساء اقتصاديات المعرفة في كل من البلدين، وتتجلى هذه الشراكة بمنح السلطنة مؤخرًا مساعدات مالية للبنان بقيمة 60 مليون دولار في إطار مؤتمر "باريس 3".

أما حمود بن سنجور الزنجاني فقال: "إن تواجد بنك بيروت العريق في بلادنا من خلال هذا الفرع وبما يمتلكه من إمكانيات وخبرة مصرفية، وما حققه من معدلات نمو كبيرة، فضلاً عن رغبته الأكيدة في التواجد في السوق العمانية وخدمة الاقتصاد العماني من خلال خدمات ومنتجات مصرفية جديدة، إنما يمثل إضافة مهمة ولبننة أخرى في صرح الجهاز المصرفي العماني التلي...".

واختتم العشاء ببرنامح فني أحياء العازف جهاد عقل والمطربة نانسي عجرم.

بيروت يعتمد على ثقته في تقديم خدمات مصرفية متميزة، وتنويع منتجاته، علماً أنه ينطلق بحزمة من هذه المنتجات التي تم تكييفها لتلائم واحتياجات ومتطلبات السوق العمانية.

ويلخص سليم صغير إقدام البنك على هذه الخطوة، معلناً "التسلح بأفضل النيات للعمل إلى جانب المصارف العمانية"، وأضفاً خدماته في لبنان وبريطانيا وقبرص وتيجيريا والعراق والإمارات في تصرفت العمانيين والاقتصاد العماني، "بحيث تطبق عملياتنا المساحات المطلوبة"، ويقول: "من هنا نعوذنا للمصارف العمانية إلى الإفادة من حضورنا في الخارج وبالعكس".

الافتتاح

وكان تم رسمياً في 10 فبراير الماضي افتتاح الفرع في حفل استقبال حضره الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني حمود بن سنجور الزنجاني، والسفير اللبناني في مسقط عفيف أبوب، ورئيس مجلس إدارة البنك سليم صغير وعدد من أعضاء مجلس الإدارة بينهم النائب الشيخ أنور الخليل، أديب ميلات وأنطوان عبد المسيح وشارخاشادورويان. كما شارك في الافتتاح رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين فادي عمو، ورئيس شركة ميديكلير فؤاد خوري وعميد الجالية اللبنانية في الإمارات وحشد من رجال الأعمال والمصرفيين في الإمارات والسعودية، وكبار موظفي بنك بيروت.

وفي للساء أقام بنك بيروت حفل عشاء

تحت وطأة ضيق السوق المحلية الحكومة بأوضاع سياسية غير مستقرة، سعياً إلى تنويع الأسواق وتالياً تدويع مصادر الربحية.

ثانياً: الحرس على الاقتراب أكثر من السوق الخليجية وعلى نحو مباشر، وهي سوق تنتم بالسيرة الخاصة الناجمة من ارتفاع أسعار النفط، وتنتم بالتالي بوفرة وتنوع فرص الأعمال والشرايع المختلفة. ومثل هذا التواجد وعلى شكل فرع تجاري في عاصمة خليجية، يساعد بنك بيروت للتعرف على الفرص المتاحة بصورة أكثر جدوى، والتعريف بصورة أفضل بإمكاناته ونوعيته ومستوى خدماته.

لماذا مسقط؟

ولعل اختيار مسقط من دون سواها - إذا صبح أن ثمة خيارات أخرى متاحة حالياً على الأقل - يرتكز على اعتبارات عدة لعل أبرزها الآتي:

أولاً: طبيعة القطاع للصربي العماني الذي يمتلك أحجاماً متوسطة نسبياً بحيث لا يكون بنك بيروت "نقطة صغيرة في سوق كبير" كما يعتبر من ذلك رئيس مجلس الإدارة المدير العام سليم صغير مشيراً إلى ما أسماه بـ "عناصر الشبه ما بين بيروت ومسقط".

ثانياً: الإفادة من كونه المصرف اللبناني الوحيد في سلطنة عمان ما يعطيه مزايًا تفاضلية بالنسبة إلى الجالية اللبنانية التواجده في السلطنة والتي تضاعفت أكثر من مرتين خلال السنوات الماضية، والتي تقدر حالياً بنحو 1800 شخص، بينهم عدد قليل من رجال الأعمال. ولا شك في أن هذه الجالية سوف تشكل قاعدة أساسية لخدمات التجزئة، ينطلق منها البنك نحو شرائح أخرى.

ثالثاً: وجود فرص لنشاطات مصرفية مثبوعة لاسيما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سوق تنمو بصورة مادية ومروسة. ويمكن لبنك بيروت الاستفادة من العلاقات البريطانية العمانية التاريخية، من خلال امتلاكه مصرفاً تابعاً في لندن أن إليه بعد شرائه بنك بيروت الرياض وأضاف إليه في العام الماضي مصرفاً كندياً في لندن. رابعاً: ويمكن لبنك بيروت في مسقط الاستفادة من نشاطه من خلال شراكته الاستراتيجية مع بنك الإمارات الدولي التواجد في السعودية كفرع تجاري، والتواجد في إيران كمكتب تمثيل، خامساً: وأخيراً وليس آخراً، فإن بنك

بنك المستثمرون سعي نحو متانة رأسمالية تواكب الطموحات التوسعية

الثامنة - طارق زهنان



سامي بدر

للانتقال إلى الموقع الذي طمح إليه المؤسسون عندما أعطوه اسم "بنك المستثمرون" وممارسة دوره كذراع مالية استثمارية إسلامية تواكب أهداف مجموعة المستثمرين، يسارع البنك لملاقاة الفرص الاستثمارية الوفيرة في محيطه الإقليمي من خلال خطوات متلاحقة لتكوين قاعدة رأسمالية متينة تسمح له بإبراز حضوره في السوق.

وفي دلالة إضافية على التعاون مع المستثمر وشركات المجموعة، كما على التوسع القطعي في عمل البنك، يبرز تزايد نشاط بنك المستثمرون في القطاع العقاري بالتعاون مع شركة للشروعات الجبرى العقارية-غراند التابعة لمجموعة المستثمرين.

ويستعرض البدر، سلسلة المشاريع التي يقوم بها البنك قائلاً: "أطلق بنك المستثمرون مشروع إنشاء برجين-مركز تجاري عللي- في منطقة ضاحية السيف العقارية في مدينة المنامة بنحو 100 مليون دولار، بالإضافة إلى مشروع شاليهات بحرية على الطراز الشرق آسيوي في المنطقة الساحلية وتشكل هذه المشاريع باكورة مشاريع بنك العقارية في البحرين، وفي إمارة دبي يجري العمل على الانتهاء من بناء مجمع زميل التجاري، وبكلفة تصل إلى حدود 200 مليون دولار. كما يحضر البنك مع "غراند" لتنفيذ مجموعة من المشاريع العقارية مستقبلاً في الإمارات والأردن ولبنان ومصر وليبيا. ولدعم نشاطه في القطاع العقاري يدرس البنك تأسيس صندوق للاستثمار العقاري في دول الخليج، بالتعاون مع جهة متخصصة في إدارة مثل تلك الصناديق."

ويكشف البدر النقاب أيضاً عن توجه البنك ومجموعة شركاته القابضة لإنشاء شركة تابعة في أفريقيا برأس مال 500 مليون دولار متخصصة باستخراج البترول. أما في القطاع السياحي، فإن مشروع "غراند السياحية" قد يشكل المنفذ الأساسي لمجموعة المستثمرون كما يملك المستثمرون على هذا القطاع، بانتظار الانتهاء من إنجاز الترتيبات المطلوبة لنوع المشروع على سكة التنفيذ، حيث يشير البدر إلى "سعي البنك للإحاطة بكامل جوانب التأسيس والعمل على حل العقد التي غالباً ما ترافق المشاريع ذات الطابع الإقليمي، سواء من حيث إنجاز دراسات الجدوى أو من حيث اختيار المقر ووضع الإطار القانوني والتنظيمي الذي يتناسب مع أهداف المشروع". فعلاً بالخطوة الموضوعية سيتم تصكك حصة مؤثرة في المشروع من قبل شركة غراند السياحية، وإعادة هيكلة الشركة مدعومة برأس مال 100 مليون دينار كويتي وإدراج في سوق الكويت للأوراق المالية. والهدف من المشروع وفق البدر، هو "دعم السياحة المنظمة باستقطاب رؤوس الأموال العربية نحو الاستثمار في القطاعات العقارية السياحية والترفيهية، من خلال توفير التمويلات اللازمة للمستثمرين بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية".

البنك لتوزيع استثماراته على مختلف دول مجلس التعاون الخليجي، والتركيز على ممارسة دوره المحوري في توفير الدعم المالي والاستشاري لنشاط مجموعة المستثمرين وشركاتها التابعة.

تنوع الاستثمارات

يستمر بنك المستثمرون في العمل على استكمال مشروعه لتكوين منظومة عربية للتأمين التكافلي، من خلال شركة التكافل الدولية التي تم إطلاقها في البحرين ودعم عملها من خلال مكتب التسويق والمساندة في مركز دبي للمالي العالمي، ويشير البدر إلى سعي البنك لاستكمال الإجراءات القانونية لتتروخيص لشركة التكافل الدولية بالعمل في كل من الكويت والسعودية وسورية. كذلك دخل البنك قطاع التمويل بواسطة شركة آجال القابضة ومقرها الكويت والتي تضم كلاً من: "آجال للتمويل الاستهلاكي" و"آجال للتمويل العقاري".

حزمة مشاريع استثمارية وتمويلية في قطاعات التأمين والعقار والسياحة

أنجز بنك المستثمرون العام 2006 رفع رأس ماله المدفوع من 50 إلى 80 مليون دولار من خلال منح أسهم مجانية لساهميته تعادل نسبة 60 في المئة من رأس المال المدفوع. رئيس مجلس الإدارة في بنك المستثمرون، سامي البدر، يكشف النقاب عن توجه البنك للاستمرار في زيادة رأس المال، حتى يلوغه حدود المصز به. بداية من خلال اكتتاب خاص يقتصر على المساهمين الحاليين ورفع القاعدة الرأسمالية إلى 150 مليون دولار، يتبعها لاحقاً طرح عدد من أسهم البنك على مساهمين ستراتيجيين جدد وفق أسلوب الاكتتاب الخاص بغرض الوصول بمجموع رأس مال المدفوع إلى 250 مليون دولار.

وكان بنك المستثمرون قد حقق خلال العام 2005، نمواً قياسياً في الأرباح الصافية بلغ 781 في المئة بالمقارنة مع العام 2004، وكان لصفقة بيع حصة البنك في بنك البحرين الإسلامي دور مهم في وصول أرباحه إلى تلك المستويات غير المسبوقة.

ولا يمكن عزل سعي بنك المستثمرون لاستكمال جهوده المالية، من قائمة المشاريع الاستثمارية والتمويلية التي يعمل على إنجازها؛ وذلك بالتناغم مع التركيبة للتنوع للقاعدة مساهميته من حيث سعي

Davidoff
CIGARETTES

LIGHTS

Davidoff

Davidoff

تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرابيين . Health Warning: Smoking is a main cause of lung cancer, lung diseases and of heart and arteries diseases.

صناديق التحوط في الأسواق الصاعدة والهابطة

***** بقلم أنطوان مسعد *****

بمستوى أقل بكثير من التذبذبات.

فئة أصول متنوعة

يرجع هذا التباين في الأداء إلى قدرة صناديق التحوط على المتاجرة في فئات أصول وأدوات مالية مختلفة، في الوقت الذي تعتمد فيه أساليب استثمار و استراتيجيات وكليات استثمار متنوعة في أسواق مختلفة. فعلى سبيل المثال، يستخدم مواء صناديق التحوط استراتيجيات هدفها الاستفادة من فروقات الأسعار بين السندات المترابطة وايضاً اللجوء إلى الاستثمار في "الزخم" بفرض اقتناص الفرص الناشئة عن اتجاهات السوق أو حتى توظيف معرفتهم العميقة وخبرتهم المتزايدة بالأسواق وبالصناديق للاستغلال فرص تحقيق الربح التي تنشأ عن ظروف معينة.

إن القدرة على استخدام المشتقات وأساليب المرافعة والأهم من ذلك، البيع على المكشوف، أي بيع الأصول التي لا تملكها على أمل أن تشتريها مجدداً بسعر أقل، كل ذلك يتيح لمواء صناديق التحوط فرصاً كثيرة لتحقيق النمو في الأسواق الصاعدة والهابطة وتلك التي تتأرجح بين نطاق محدد.

وتبين الجدول أيضاً كيف تشهد كافة استراتيجيات صناديق التحوط أداء متفاوتاً لا سيما وأن كل استراتيجية منها تسعى لتحقيق أهداف مختلفة. وبناء على ذلك، يمكننا أن نستنتج أنه باستطاعة مواء الصناديق تضمين محافظهم مزيجاً من هذه الاستراتيجيات المخفّرة بعناية بحيث يمكنهم إنشاء منتج يحصدون من خلاله أعلى العائدات مقارنة بمستوى المخاطر. كما بإمكان صناديق التحوط أن توفر الحماية في الأسواق الهابطة، في حين تتيح عائدات كبيرة عند صعود الأسواق. ■

*الرئيس التنفيذي لشركة

"مان إنفستمنشز الشرق الأوسط"



لطالما تميّزت صناديق التحوط بخصائص أفضل لتوليد العائدات وخفض مستوى المخاطر على المدى الطويل مقارنة بالأسهم، حيث تعتمد العائدات للطفلة على مهارات مواء الصناديق وعلى ارتباطها الطفيف بالأسواق التقليدية. ولكن ما يميّز هذه الفئة من الأصول بالفعل هو أدائها عندما تتعرض الأسواق الأخرى.

وكما يُبين الجدول التالي، فإن كافة استراتيجيات صناديق التحوط قد تفوقت في أدائها بقدر كبير على الأسهم للمرجحة في لائحة "إس آند بي 500" إبان الانخفاض الذي شهدته الأسواق اعتباراً من شهر سبتمبر 2000 وحتى مطلع العام 2003. وفي حين استطاع مؤشر الأسهم أن يتفوق في الأداء على معظم استراتيجيات أثناء صعود السوق، إلا أن استراتيجيات التحوط في الأسهم قدمت عائدات ممتازة مقرونة

أداء استراتيجيات صناديق التحوط في الأسواق الصاعدة والهابطة

الأسواق الصاعدة (سبتمبر 2000 - ديسمبر 2000)		الأسواق الهابطة (ديسمبر 2000 - ديسمبر 2001)		الأسواق المتأرجحة (ديسمبر 2001 - ديسمبر 2002)	
الرابطة في السندات القابلة للتحويل	14.6	3.1	9.9	2.9	2.9
السندات الكاسدة	13.0	6.0	5.9	5.0	5.0
الأسواق الناشئة	8.5	17.7	0.2	12.4	12.4
التحوط في الأسهم	26.3	10.4	-3.7	7.4	7.4
الأسهم المحايدة للسوق	12.1	3.5	5.4	3.1	3.1
المرابحة في الداخل للثابتة	4.3	5.2	6.2	2.6	2.6
صناديق الصناديق	11.9	7.4	0.6	3.2	3.2
ماكرو العالمية	14.0	8.2	6.9	5.5	5.5
المعاملات الآجلة للمدارة	7.4	9.8	14.2	11.6	11.6
المرابحة في الانتماءات	15.1	3.7	2.7	3.5	3.5
البيع على المكشوف	-9.1	24.7	35.2	23.0	23.0
مؤشر إس آند بي 500	25.7	14.4	-19.7	19.1	19.1

المصدر: هيدج فاند ريسيرتش إنك، داتيل بي، ستارك آند كومباني ومؤشر ستاندر آند بورز 500، مؤشر إس آند بي 500 لمؤاد الكفية (بعد استئصال مكاسبها)، الأداء في الماضي ليس بالضروة مؤشراً على النتائج المستقبلية.

LOOLA

Sk DSL

جستار السما

خدمة الاستقبال الفضائي للانترنت Sky DSL التي تتم بواسطة

صحون الاستقبال الفضائي التقليدية بسرعات مختلفة تبدأ من ٢٥٦

كوبت في الثانية وصولاً إلى ١٠٢٤٠ كوبت في الثانية

هي الحل الأمثل للمشاركين من الأفراد و أصحاب الفعاليات التجارية

والاقتصادية الذين يحتاجون إلى خدمات انترنت غنية ذات حجم

كبير من المعلومات أو البيانات بسرعات عالية، حيث توفر الوقت

والجهد في آن واحد وذلك بوضع ابرة رقمية خاصة وكرت استقبال

إضافة إلى الحط الهوائي

إعدادات مختلفة على القمر الصناعي وخدمات الانترنت

اتصالات سريعة بالانترنت.

تتوفر بشرائح مختلفة تناسب جميع الاحتياجات

Head Office - Pakistan St. - Damascus - Syria - P.O. Box: 13365

Phone: 011 4462 8626 Fax: 011 4462 8626

E-mail: sales@aloola.sy

Your Service

www.aloola.sy

LOOLA
الأولى
مركز خدمات الإنترنت



عبد الله باحمدان

البنك الأهلي التجاري

وَقَّعَ البنك الأهلي التجاري السعودي وشركة الأهلي المالية اتفاقية الائحة، مذكرة تفاهم مبدئية مع "فولدمان ساكس" الدولية، للمعاون الاستراتيجي معها في عدد من مجالات العمل داخل السعودية وخارجها. وتشمل هذه المجالات إدارة الاستثمارات والأوراق المالية والخدمات المصرفية الاستثمارية وعمليات الاستثمار بالأصالة. كما تنص مذكرة التفاهم على مساهمة "فولدمان ساكس" في رأس مال الأهلي. ويتوقف إنجاز هذه العملية على توفر عدد من الشروط، منها انتهاء الأطراف من إعداد دراسة تتحقق من صحة الجوانب المالية والقانونية والتجارية كافة لهذا التعاون الاستراتيجي، وتوقيع الاتفاقيات النهائية والحصول على الموافقات اللازمة من الجهات المختصة. ويوضح رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي عبد الله باحمدان: "إن اقتصادات المنطقة عموماً السعودية خصوصاً تشهد انفتاحاً ملحوظاً وتوفر فرصاً كبيرة، حيث إن اجتماع "الأهلي المالية"، بما لديها من خبرات وإمكانات إدارية في السوق المحلية، و"فولدمان ساكس" بما لديها من قاعدة ضخمة لمنتجات مالية المستوى، من شأنه أن يوفر لـ "الأهلي المالية" مستوى كبيراً من الدعم اللازم من هذه الإمكانات لتزويد العملاء بتشكيلة واسعة من الخيارات الاستثمارية".



خيل بان فان در تول

البنك السعودي الهولندي

قرر مجلس إدارة البنك السعودي الهولندي التقدم بترسية إلى الجمعية العمومية لاسمهي البنك، المقرر عقدها خلال شهر مارس الجاري، لرفع رأس مال البنك بنسبة 20 في المئة، ليصل إلى 2646 مليون ريال، وذلك من خلال رسملة ما مقداره 441 مليون ريال من الإحتياطي المالي للبنك، وتضمنت الترسية توزيع أسهم مجانية بواقع سهم واحد لكل خمسة أسهم، ليصبح إجمالي أسهم البنك 264,6 مليون سهم. وأوصى مجلس الإدارة بالإكتفاء بتوزيعات الأرباح للحلقة التي تمت في شهر أغسطس من العام 2006. وكان البنك أعلن في وقت سابق، عن عميق أرباح صافية من العام 2006 بلغت 952,8 مليون ريال، مقارنة بـ 1051 مليون ريال من العام 2005، وبلغ صافي ربح الشركة خلال هذه الفترة 4,32 ريالاً، مقارنة بـ 4,77 ريالاً من العام 2005، في حين بلغ العائد على حقوق المساهمين 24,03 في المئة، مقارنة بـ 31 في المئة من العام 2005، كما بلغ العائد على الموجودات 2,20 في المئة مقابل 2,87 في المئة في العام 2005. وأشار العضو المنتدب في البنك خيل بان فان در تول إلى أن الأرباح التشغيلية للبنك ارتفعت بنسبة 13 في المئة من العام 2005 لتصل إلى 1946 مليوناً، فيما تراجعت الأرباح الصافية نتيجة لاعتماد مخصصات ائتمان خلال الربع الثاني من العام 2006.

ويلجإ إجمالي موجودات البنك في نهاية العام 46,7 مليار ريال بزيادة 17 في المئة من العام 2005، ويعزى هذا الارتفاع بشكل رئيسي إلى نمو محفظة القروض والسلف والقائمة للبنك والتي تمت بنسبة 11,4 في المئة. أما وادائع العملاء فقد تمت بنسبة 13,4 في المئة وارتفعت قيمة المحفظة الاستثمارية للبنك.



عدنان لحمد يوسف

مجموعة البركة المصرفية

تستعد مجموعة البركة المصرفية، للتحول على أول تصنيف إقليمي من مؤسسة تصنيف دولية، وذلك إثر نجاح الائكتتاب العام في أسهم المجموعة خلال شهر يونيو 2006.

ويقول رئيس مجلس إدارة المجموعة الشيخ صالح عبد الله كامل: "إن التحول على التصنيف الائتماني باتي استجابة لطلبات انطلاقا المجموعة في الأسواق الإقليمية والدولية، وتحويل المجموعة من مصرف إقليمي إلى مصرف مالي يدار من خلال المعايير المهنية الدولية ويكون للمجموعة تواجد أوسع على المستوى الدولي".

ويقول الرئيس التنفيذي للمجموعة عدنان أحمد يوسف: "نعتمد أنه من الضروري أن يتم تصنيف المجموعة بواسطة مؤسسات التصنيف الدولية، وذلك للتأكيد على ملامتها وقوة مركزها الماليين. كما إن حصولنا على التصنيف الائتماني الدولي سوف يدعم قدراتنا أيضاً في الدخول بنجاح إلى السوق المصرفية الإسلامية بالمزيد من المنتجات والخدمات، وقد اتخذنا، ملاوة على خطوة التصنيف الدولي، سلسلة من المبادرات لزيادة حجم المعاملات بين وحدات المجموعة، وتحديث وتطوير مناهج وأنظمة عملنا وتقنية المعايير الخاصة بحوكمة المجموعة والسياسات الرقابية والتنظيمية الأخرى، ومواجهة التحديات الناجمة عن التطورات المتلاحقة التي تشهدها السوق المصرفية الإسلامية والاستفادة مما توفره من فرص تنويعية واستثمارية".

يُذكر أنه تم افتتاح 12 فرعاً جديداً لبنك البركة التركي للمشاركات، ليرتفع عدد فروعها العاملة إلى 63 فرعاً، كذلك تم البدء بتنفيذ شبكة الصراف الآلي الشاملة لبنك البركة السوداني وريطها بالشبكة الوطنية.

مصرف الراجحي

دشّن مصرف الراجحي 10 فروع جديدة، من ضمن خطة تهدف إلى إضافة 160 فرعاً جديداً خلال 18 شهراً، بحيث تُوَظِّع الفروع الجديدة على مختلف مناطق المملكة.

وقال مدير مصرف المجموعة للمصرفية للأفراد في مصرف الراجحي سعيد بن محمد الغامدي: "إن الفروع الجديدة تم تشغيلها بالكامل، وهي مزودة بالأنظمة الإلكترونية المتقدمة وقد تم تأديتها وتجهيزها وفقاً لأفضل المعايير العالمية المعروفة. كما إن خطوات المصرف التوعوية في شبكة الفروع تأتي إجابة عن التنامي الكبير والمستمر في أعماله وزيادة الطلب على خدماته ومتطلباته. علماً أن التوسع سوف يتيح للمصرف، بالإضافة إلى زيادة حصته السوقية، تقديم خدمات أفضل للعملاء".

وأكّد الغامدي استمرار العمل في مشروع توسعة شبكة الفروع وفقاً للخطة التي تقضي بافتتاح 8 فروع على الأقل شهرياً، بين فروع جديدة مستحدثة، وأخرى قديمة يتم نقلها إلى مقرات جديدة تم تحديد مواقعها.

وأوضح الغامدي أن مصرف الراجحي حافظ على صدارته في امتلاك أكبر شبكة فروع بين المصارف العربية، والتي تضم حالياً نحو 400 فرع والراجح 100 قسم سنائي، مشيراً إلى استمرار المجموع لزيادة نمو المصرف في مجال الخدمات المصرفية وعدد من الخدمات الأخرى المتقدمة والنمسة بالتقنيات الإلكترونية.

عملية تخصيص

الجمهورية التونسية

شركة سوسة سنتر إعلان طلب عروض دولي

التفويت في 99,93 في المئة من رأس مال شركة سوسة سنتر

ترسل العروض مصحوبة بكراس الشروط والوثائق المطلوبة بواسطة البريد عن طريق طرود مضمونة الوصول إلى الوزارة الأولى - الإدارة العامة للتخصيص - 4 نهج ابن النديم - 1073 موندليزير تونس.

يجب أن لا يحمل الظرف الخارجي اسم أو تعريف المتعهد، ويجب أن يكتب فوق الظرف: "لا يفتح، طلب عروض متعلق باقتناء 99,93 في المئة من رأس مال شركة سوسة سنتر".

حدد آخر أجل لقبول العروض يوم السبت 14 أفريل 2007 الساعة الثانية عشر.

يؤخذ ختم مكتب الضبط بالإدارة العامة للتخصيص بعين الاعتبار ويرفض كل ملف تعهد يصل بعد الأجل المحدد أو منقوص الوثائق والمعلومات المطلوبة.

في نطاق سياسة الدولة الرامية إلى التخلي عن القطاع التنافسي غير الاستراتيجي، يعتزم مساهمو شركة سوسة سنتر التفويت في 99,93 في المئة من رأس مال الشركة المالكة للمركب السياحي "سوسة سنتر بوجعفر".

يستطيع المتعهدون الذين يهمهم الأمر اقتناء ملف طلب العروض مقابل الاستظهار بوصل تحويل بنكي بمبلغ مائتي دينار (200 د) غير قابل للاسترجاع بحساب شركة سوسة سنتر رقم (8 788 89 - 103699 - 10 500 002) بفرع الشركة التونسية للبنك بسوسة وذلك لدى الوزارة الأولى - الإدارة العامة للتخصيص - 4 نهج ابن النديم - 1073 - تونس.

ويستطيع كل متعهد زيارة الشركة، الكائنة في سوسة، طيلة أيام الأسبوع أثناء ساعات العمل مصحوباً بكراس الشروط وذلك حسب موعد مسبق مع الرئيس المدير العام أو من ينوبه.

الإدارة العامة للتخصيص: الهاتف: 216 (71) 282467 - فاكس: 216 (71) 281675

شركة سوسة سنتر :الهاتف: 216 (73) 226226 - فاكس: 216 (73) 227533

البريد الإلكتروني: sousse.centre@planet.tn

موقع الواب: www.soussecentreboujaafar.com.tn

المؤسسة العربية المصرفية

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية أن أرباحها الصافية للعام 2006 بلغت نحو 202 مليون دولار، بزيادة 57 في المئة عن العام 2005، وبلغ إجمالي الأصول في نهاية 2006 نحو 22,4 مليار دولار، وزاد حجم الاستثمارات في السندات والأوراق المالية 8,6 مليارات دولار، كما ارتفع حجم التسليفات والقروض إلى 8,6 مليارات دولار.



غازي عبد الجواد

وحافظت المؤسسة على معدل عالٍ لجهة سيولة الأصول إلى الودائع بلغ 74 في المئة، أما معدل التسليفات إلى الودائع فاستمر منخفضاً في حدود 49 في المئة. كما تابعت المؤسسة الحفاظ على قاعدة رأس مال قوية بدت في معدل كتابية رأس المال الذي بلغ 17 في المئة وفق المعايير الدولية المطلقة من قبل بنك البحرين المركزي، وشهد معدل تكلفة التشغيل في الدخل الإجمالي تحسناً ملموساً إذ انخفض إلى 54 في المئة مقابل 60 في المئة العام 2005. وخلال العام الماضي، رفعت كل من ستاندر أند بور و"كابيتال إنترجنس" تصنيف للمؤسسة إلى (BBB+) فيما رفعت كل من "فيتش" و"موديز" وصفهما لأقل البنك إلى "إيجابي".

وبدأت وحدة الخدمات الاستثمارية في المؤسسة تقديم الخدمات المالية الاستثمارية وخدمات تعبئة الموارد الرأسمالية، ووسعت خدماتها الاستشارية إلى الحكومات والمؤسسات والشركات في المنطقة. ويقول الرئيس والمدير العام غازي عبد الجواد: "استثمرت، ضوء هذه النتائج، في تمكين قاعدة عمليات البنك في المنطقة العربية مع التركيز على عمليات الجعلة مثل تمويل التجارة والشرايين والمنتجات المصرفية الإسلامية".

مصرف السلام- البحرين

أعلن مصرف السلام-البحرين، أن أرباحه الصافية للعام 2006 بلغت 16,4 مليون دينار، ويعتبر رئيس مجلس الإدارة محمد علي العجار، هذه النتائج "إنجازاً حققه المصرف خلال فترة وجيزة لم



حسن محمد الحري

محمد علي العجار

تتجاوز 9 أشهر عقب تأسيسه، في وقت تحتاج المؤسسات المالية إلى سنوات لتحقيق النجاح وكسب ثقة المستثمرين، والعمل وفق أرقى المعايير والممارسات في القطاع المصرفي".

ويؤكد العجار أن يشهد العام الحالي نمواً كبيراً في محفظة منتجات المصرف، مع خطط للتوسع ودخول أسواق جديدة تنطوي على آفاق واسعة للنمو. ويكشف عن اقتراب موعد طرح المصرف خدماته للأفراد إضافة إلى الخدمات المصرفية الاستثمارية، وذلك قبل نهاية الربع الثاني من هذا العام، بعد الالتقاء وتوظيف أفضل الخبرات.

ويرى العجار "أن النتائج خافت كل التوقعات، وهي بداية ممتازة لمصرف ناشئ يمتلك طموحات عالمية ورؤية لا تقتصر على لعب دور متميز في الساحة المحلية فحسب، بل تتعدى إلى الإقليمية والعالمية".

ومن جانبه، يبين نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب حسن محمد الهيز "أن مسيرة المصرف بدأت بتحقيق نتائج قوية"، مؤكداً قفقه بأن "هذه النتائج والأرقام العالمية تخريق العمل والمهنية والتنظيمية التي تم اعتمادها سوف تساهم في مزيد من التميز خلال العام المقبل وتعزيز أعمال المصرف وتوسيع عملياته".

بنك الكويت الوطني

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني، محمد عبد الرحمن البحر، خلال انعقاد الجمعية العمومية للبنك أن العام 2006 شهد ارتفاعاً في صافي الأرباح بنسبة 23 في المئة، التي بلغت 253,2 مليون دينار كويتي (876 مليون دولار)، وهي الأعلى في تاريخ البنك، وقد فزت ربحية السهم إلى 136 فلساً. وقال: "إن البنك على حقوق المساهمين ارتفع إلى 38,6 في المئة، والعائد على متوسط الموجودات إلى 3,6 في المئة، وهي من أعلى النسب على مستوى البنوك العالمية". وأعلن البحر قرار الجمعية العامة بزيادة رأس مال البنك بنسبة 10 في المئة، وموافقتها على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بواقع 75 في المئة من قيمة السهم الاسمية، أي 75 فلساً لكل سهم و5 في المئة كسهم متح. وأوضح البحر أن أبرز ما تحقق خلال العام 2006 قيام مؤسسة

التصنيف الائتماني العالمية "موديز" برفع التصنيف الائتماني طويل المدى لبنك الكويت الوطني من مرتبة A2 إلى مرتبة A3، مع منحها تقييماً يؤكد تمتعه بأعلى مستقبلي مستقرة وإيجابية.

وأشار الرئيس التنفيذي للبنك إبراهيم شكري ديدوب إلى "أن البنك وأصل اتجاه ستراتيجية تعزيز تواجد في الأسواق الإقليمية الرئيسية. وأن العام 2006 شهد دخول البنك إلى السعودية وافتتاح أول فرع له في جدة، فيما عزز تواجده في الأردن عبر زيادة رأس مال الغرم لتمويل عمليات التوسع المستقبلية".

"راك بنك"

حقق بنك رأس الخيمة الوطني (راك بنك)، خلال العام 2006، ربحاً صافياً بلغ 258,81 مليون درهم، بزيادة 40 في المئة عن العام 2005. وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع 30 في المئة من الأرباح على المساهمين، منها 15 في المئة كأرباح نقدية، و15 في المئة أسهم متح. وقد فزت ربحية السهم إلى 37 في المئة حيث بلغت 0,48 درهم. واستمر النمو في معدلات الربحية حيث بلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 23 في المئة ومتوسط العائد على الموجودات 3,2 في المئة. كما تحسن مستوى كفاءة العمليات بصورة عامة ما نتج عنه خفض التكاليف بالنسبة للإيرادات إلى 48 في المئة، مقارنة مع 52 في المئة في 2005.

وبلغ إجمالي موجودات البنك 8,9 مليارات درهم بزيادة 21 في المئة عن العام 2005، حيث حققت القروض والتسليفات نمواً بمقدار 26 في المئة وأقلت في حدود 7 مليارات درهم. وتم تمويل النمو في دفتر الموجودات من خلال ودائع العملاء والقروض متوسطة الأجل وزيادة حقوق المساهمين، حيث ارتفعت ودائع العملاء بمقدار 20 في المئة، وقد استطاع البنك زيادة إقتراضه على المدى المتوسط بواقع 550 مليون درهم من خلال برنامج السندات متوسطة الأجل الذي تم إخلاقه في العام 2005.

النادي الدبلوماسي

مبنى جدار للخدمة المتميزة

من حفلات المناسبات الخاصة، والمؤتمرات، والتمويل، والمطاعم
الفاخرة، وخدمات النادي الصحي إلى العناية بالجمال
تجتمع كلها في مكان واحد حيث الجمال والرفق والراحة
والخدمة المتميزة. النادي الدبلوماسي



النادي الدبلوماسي
THE DIPLOMATIC CLUB

مبنى جديد للخدمة المتميزة
X - Prince Mohamed bin Fahd Road

للاستفسار الاتصال: +٩٧٤ ٤٨٤٧٤٤٤٠

E-mail: info@thediplomaticclub.com.qa

www.thediplomaticclub.com

بنك البلاد



عزام أبا الخليل

أعلن الرئيس التنفيذي لبنك البلاد عزام أبا الخليل أن أرباح البنك الصافية للعام 2006 بلغت 178 مليون ريال، مقابل خسائر بلغت 98 مليوناً للفترة الأولى من عمر البنك (من 19 أبريل 2005 إلى 31 ديسمبر 2005). وقال إن دخل السهم الواحد ارتفع إلى 0,59 ريال، مقارنة بخسارة بلغت 0,33 ريال للفترة نفسها من العام 2005.

وأوضح أن هذه الأرباح جاءت نتيجة لارتفاع صافي دخل الاستثمارات بنسبة 229 في المئة، وزيادة صافي دخل الخدمات البنكية بنسبة 467 في المئة، وارتفعت موجودات البنك في العام 2006، بنسبة 61 في المئة لتصل إلى 11,3 مليار ريال. وذلك نتيجة للزيادة في صافي محفظة الاستثمارات بنسبة 89 في المئة، وارتفعت وبائع العملاء بنسبة 101 في المئة، وحقوق الساهمين بمعدل 4 في المئة لتبلغ 3 مليارات ريال.

وأشار أبا الخليل إلى أن البنك يسعى هذا العام إلى استحداث فروع جديدة تغطي مناطق وعملاء جدد، وهو بصدد طرح عدد جديد من المنتجات الحديثة في السوق المصرفية. وطرحت بنك البلاد بداية العام 2007، "حساب البلاد" الذي يتيح للعميل المشاركة في الأرباح التي يحققها البنك، معتمداً في ذلك على مبدأ المضاربة للتوافق مع أحكام الشريعة، حيث يحقق هذا الحساب عائدات منتظمة للعملاء، من خلال السماح لهم بأن يكونوا شركاء للبنك في الأرباح التي يحققها من العمليات التي يدخل بها بأموال المودعين، مع احتساب الأرباح بصفة شهرية. كما يتيح إمكانية التمويل من حساب إلى آخر داخل أو خارج بنك البلاد، ويمكن للعميل الوصول إلى حساب في أي وقت من خلال بطاقة الصراف الآلي "بلاد 24" للقبولة مالياً أو من خلال "هاتف البلاد" للصرفي أو موقع "البلاد نت".

"بيت التمويل الخليجي"



عصام جناحي



دخايف العمر

حقق "بيت التمويل الخليجي"، في العام 2006، أرباحاً صافية بلغت 212 مليون دولار، بزيادة 51 في المئة عن العام 2005، وبذلك ارتفعت أصوله إلى 1,5 مليار دولار، وبلغ العائد على متوسط سعر السهم 41 في المئة.

والعائد على رأس المال المدفوع ما يقارب 100 في المئة. وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح مجزية تبلغ نسبتها 75 في المئة، 63 في المئة منها نقداً و 12 في المئة على شكل أسهم.

وقال رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي "دخايف العمر، إن العام 2006 كان ناجحاً جداً حيث انتهينا من عمليتي تخارج من محافظتين عقارييتين في المملكة المتحدة وفرنسا، وقمنا بإطلاق مشروع "مدينة الطاقة قطر" بقيمة 2,6 مليار دولار، ومشروع مدينة الطاقة في الهند البالغة تكلفته 2 مليار دولار، وحصلنا على موافقة مبدئية لبنك الاستثمار الإسلامي القطري (سابقاً) "بيت التمويل القطري"، إلى ذلك، شاركنا في إطلاق "مشروع مزايا المغرب" بقيمة 1,4 مليار دولار، ومدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية، بقيمة 8 مليارات دولار.

ويعتبر الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة عصام جناحي أن أهم العوامل التي أدت إلى نجاح "بيت التمويل الخليجي" هو الدعم المستمر من قبل عائلة أسسه ومستثمريه، والعمل الثاني هو فريق الإدارة التنفيذي الذي عمل جاهداً طوال العام، وكان لمشروع "بيت التمويل الخليجي" تأثير واضح على اقتصادات دول المنطقة التي تحتضن مشاريعنا.



مسعود حيات

بنك الخليج المتحد

حقق بنك الخليج المتحد أرباحاً صافية قياسية خلال العام 2006، بلغت 101,5 مليون دولار، بزيادة 25 % عن العام 2005. وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 34,6 % نقداً، أي بمعدل 8,65 سنتات للسهم الواحد.

وقال العضو المنتدب مسعود حيات "حقق البنك نتائج قياسية للعام الرابع على التوالي، وتحققت هذه الإيرادات نتيجة لتوسع شبكة الخدمات المالية للبنك في الدول العربية، وخصوصاً من شركة كامكو التجارية للبنك، ومن تحقيق عالٍ من عدد من محافظ الأصول. ويملك الدخل المتكرر، وتحديداً من الشركات الزميلة، بالإضافة إلى رسوم إدارة الأصول وحصص الأرباح النقدية نسبة 54 % من إجمالي الدخل.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك ولهم خوري "شملت إنجازاتنا حصول البنك على تصنيف استثماري من مؤسسة "موديز" (من الفئة Baa3) ومن "كابيتال انترناشيونال" (من الفئة +BBB)، كما حصل البنك على 100 مليون دولار من إصدار سندات ثانوية ذات معدل فائدة متغير.

بنك الرياض



رashed العبد العزیز العبد

حقق بنك الرياض أرباحاً صافية في العام 2006، بلغت 2909 ملايين ريال، بزيادة 14,5 في المئة عن العام 2005. وبلغ ربح السهم الواحد 4,66 ريالاً، مقارنة بـ 4,07 ريالاً في العام السابق. وأعلن رئيس مجلس الإدارة راشد العبد العزیز العبد أن المجلس أوصى بتوزيع مليار ريال كإرباح عن النصف الثاني من العام 2006.

بواقع 1,6 ريال للسهم الواحد، ليصل إجمالي الأرباح للوزعة عن العام 2006 إلى 2 مليار ريال بنحو بلغ 25 في المئة عن الأرباح للوزعة في العام 2005. وذكر الراشد بأن البنك سبق أن وزع سهم منحة لكل 4 أسهم خلال الربح الأول من العام 2005، وسهماً آخر مقابل 4 أسهم في الربح الأول من العام 2006.

وأكد الراشد أن هذه النتائج تعكس استثمارية البنك بالعمل في المستراتيجيات التي انتهجها مجلس الإدارة لتحقيق طموحات مساهمي البنك ومواصلة تنمية العوائد على حقوقهم ودعم مركز البنك الريادي في القطاع المصرفي.



المستقبل انت
الفرصة المستقبل

أكثر من اليوم ... غدا



بنك قطر الوطني



علي شريف الغماني
الرئيس التنفيذي بالوكالة

أعلن بنك قطر الوطني، موافقة الجمعية العامة على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 60 في المئة (تبادل 6 ريالاً قطرياً للسهم الواحد) وتوزيع أسهم مجانية بنسبة 25 في المئة (ربويع سهم واحد لكل أربعة أسهم)، ليصبح رأس مال البنك 1,6 مليار ريال قطري.

وانتخبت الجمعية العمومية 5 أعضاء في مجلس الإدارة لمدة ثلاث سنوات. وفاز بالتزكية كل من: بدر عبدالله درويش فخرو، الشيخ جاسم بن عبد العزيز بن جاسم بن حمد آل ثاني، الشيخ حمد بن عبدالله بن خليفة آل ثاني، علي حسين علي، همد محمد همد سعد بوزوين.

كما صادقت الجمعية العامة على النتائج المالية للعام 2006، حيث بلغ صافي الأرباح 2 مليار ريال قطري بزيادة 30,4 في المئة من العام 2005. وبلغ عائد السهم 15,4 ريالاً. وارتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 33,6 في المئة من 30,8 في المئة في العام 2005. وبلغت نسبة الكفاءة (إجمالي للمصاريف إلى إجمالي الإيرادات) في 27,5 في المئة مقارنة مع 29,6 في المئة للعام 2005.

وارتفع إجمالي الموجودات في نهاية العام 2006، بنسبة 43,2 في المئة ليصل إلى 71,7 مليار ريال قطري. كما ارتفعت محفظة القروض والسلف والأنشطة التمويلية بنسبة 46,9 في المئة لتبلغ 46,2 ملياراً. كذلك ارتفعت ودائع العملاء وودائع الاستثمار المطلق بنسبة 32 في المئة لتبلغ 55,8 مليار ريالاً.

ومن النتائج المالية لـ "الوطني الإسلامي" للعام 2006، بلغ إجمالي الموجودات 5,9 مليارات ريال قطري، بزيادة 157 في المئة عن نهاية العام 2005، كما بلغ إجمالي الأنشطة التمويلية 2 مليار ريال بزيادة 378 في المئة. كذلك ارتفعت ودائع العملاء الجارية وودائع الاستثمار المطلق بنسبة 161 في المئة لتبلغ 5,5 مليارات ريالاً.

مصرف الريان

أعلن مصرف الريان أنه سوف يقدم لزيائته من الشركات والأفراد ذوي الإيداعات الكبيرة، أداة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لحماية رأس المال من تذبذب الأرباح في الأسواق العالمية. تعتمد هذه الأداة، وهي الأولى من نوعها في قطر، على مبدأ رأس المال النظري، بمعنى أن العملاء لن يضطروا إلى تخصيص جزء كبير من رؤوس أموالهم لاستخدامها. وكونه رأس مال نظرياً لا يستوجب إدراجها في لائحة البيانات المالية. وتستخدم هذه الأداة في تجارة البضائع عن طريق الرابحة وهو ما يعد بديلاً إسلامياً للمنتج نفسه المعمول به في السوق التقليدية.

ويقول الرئيس التنفيذي لمصرف الريان عادل مصطفى: "هذه هي المرة الثانية التي نخلق فيها منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية، وذلك لوضع منتجاتنا على أنفسنا لتعمل بالالتزام بالمعايير الإسلامية لمنتجاتنا وإعمالنا المصرفية كافة".

البنك التجاري الدولي



هشام عز العرب

حصل البنك التجاري الدولي - مصر جائزة أفضل مبانج لسناديق الاستثمار النشجية في سوق المال الأفريقية، نتيجة استفتاء أجريته منظمة "غلويل فايننس" العالمية.

وقدأت هذه الجائزة لتحكم مدى كفاءة وقدرة البنك التجاري الدولي في الحفاظ على مكانته في القطاع المصرفي المصري، وذلك من خلال استثماره في مواكبة التكنولوجيا والالتزام بتقديم خدمات مصرفية مبتكرة تلبي احتياجات العملاء. وكان البنك التجاري الدولي قد حصل على لقب أفضل بنك في مصر لسنوات متتالية وذلك لما حققه من معدلات أداء مالية ونتائج مالية جيدة.

ويبلغ إجمالي أصول "التجاري الدولي" 5,3 مليارات دولار، وبلغ رأس ماله ملياراً و857 مليون دولار، وهو يحتل موقع أكبر بنوك القطاع الخاص في مصر من حيث الأصول.

بنك الاستثمار الدولي



خلال عقد اتفاقية البيع

أعلن بنك الاستثمار الدولي، وهو بنك استثماري إسلامي مقره الرئيسي في البحرين، التفاجير المبكر لاستثماره من مشروع البرج التجاري في دبي، وذلك في أعقاب بيع حصته البالغة 50 في المئة إلى شركة أمانات للتطوير التابعة لمجموعة للماسة في دبي.

وكشف الرئيس التنفيذي للبنك عابد الزهرة أن هذا الاستثمار حقق عائداً سنوياً بلغ 25 في المئة. وهو يثبت نجاح سياسة الجمع بين قدرات البنك المالية وكفاءته في مجال الهيكلية وتوظيف الأموال، إضافة إلى خبرة "أمانات للتطوير" في مجالات التسويق. وقال أن مدة الاستثمار استغرقت 11 شهراً فقط، فيما كان المتوقع لها أن تمتد إلى 18 شهراً، موضحاً: "يعد بيع جميع الطوابق إلى 30 في المئة خلال الأشهر الماضية، قدّم شركائنا عرضاً لشراء حصصنا في المشروع، فاتخذنا قرارنا بالتفاجير منه من أجل تقديم عائداً مجز ومبكر لمستثمريننا، وبالتالي إعادة توظيف مواردينا في فرص استثمارية أخرى".



Change the way your
business communicates for the better

Mitel® transforms the way your business communicates.

It starts with multiple cost-efficiencies that only an IP environment can offer. These include greater employee productivity and mobility, and enhanced customer services. Better still, Mitel's intelligent evolution strategy lets you migrate to IP at your own pace without disrupting or replacing your existing communications system.

And that's just the beginning.

**Discover the many business benefits Mitel has to offer,
call +971 4391 6721.**

www.mitel.com



| it's about YOU



يوسف شلمان العيسى

بيشبنك أداكس

أعلن الرئيس التنفيذي لبنك أداكس للاستثمار يوسف شلمان العيسى أن أكثر من 50 في المئة من أسهم شركة المال للتعليم تم بيعها إلى مؤسسات مالية خليجية وعربية. وتوقع رئيس إدارة توظيف الاستثمار في البنك صالحي سالم الفناوي أن يتم استكمال رأس مال الشركة البالغ 100 مليون دولار في نهاية فبراير، وقال أن البنك سيحتفظ بنسبة 10 في المئة من رأس المال، مشيراً إلى أن شركة الثقة للاستثمارات الأردنية (جوردانفست) اشترت 20 في المئة من أسهم شركة المال للتعليم.

وعن الاستثمار في قطاع التعليم، يشير العيسى إلى "أن بنك أداكس اعتمد استراتيجية تقوم على تنوع الاستثمار بما يحقق عوائد مالية مجزية لعملاء البنك، وتشمل هذه الاستثمارات قطاعات الإنتاج الإعلامي، التعليم، السياحة، المطاعم، العقار وغيرها". ويعتبر أن قطاع التعليم من أكثر القطاعات نمواً ليس على المستوى الإقليمي فحسب، بل على المستوى العالمي، ولذا أطلق البنك شركة أداكس القابضة للتعليم والتي تعد أحدث شركات البنك، وذلك بالمشاركة مع فريق من الأخصائيين في إدارة المؤسسات التعليمية".

ويكشف العيسى أن شركة المال للتعليم تجري مفاوضات لشراء 7 مدارس في كل من مصر والأردن وقطر والإمارات.



من اليسار: سليم بن علي بن عمر يعقوب السفير العماني في البحرين، الشيخ عبد الله بن عبدالله الخليفي، يوسف حسن يوسف، أحمد بن سليم حاكم منطقة البديع في البحرين، وعباس الدرازي

بنك مسقط الدولي

افتتح بنك مسقط الدولي، الذي يتخذ من البحرين مقراً له، فرعه الرابع، وذلك في حفل رعاه مدير إدارة مراقبة مصارف قطاع التجزئة في مصرف البحرين المركزي يوسف حسن يوسف، ومضهره رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ عبدالله بن عبدالله الخليفي، ومديره العام عباس الدرازي، إضافة إلى جمع من مسؤولي البنك والضيوف والإعلاميين.

ويقول رئيس مجلس الإدارة أن افتتاح الفرع الجديد يأتي "استجابة للطلب المتزايد على الخدمات التي يقدمها البنك، وبشكل علامة فارقة جديدة لأحدث فروعنا".

ويقول المدير العام "سيكون العام 2007 حافلاً بالنسبة لبنك مسقط الدولي، حيث يستمر في تعزيز عملياته في البحرين، ونحن نتقرب من إطلاق شبكة ماكينات الصراف الآلي التي تغطي كافة المناطق، إضافة إلى بدء خدماتنا المصرفية على الإنترنت".

البنك الأهلي المتحد

أعلن البنك الأهلي المتحد أن صندوق الاستثمار الصناعي الآسيوي التابع له قد أفلح إكتساباً خاصاً بقيمة 186 مليون دولار، وأن الصندوق دخل إثر ذلك كمشترِك أساسي في صندوق مابلتري للاستثمار الصناعي، والذي تديره شركة مابلتري إنفستمننت المحدودة، المتخصصة في قطاع الاستثمار العقاري الآسيوي والتابعة لمجموعة تيماسك التي تتخذ من سنغافورة مقراً لها.

وبفضل هذه الشراكة، يمدد الصندوق الطريق أمام المستثمرين للاستفادة من المزايا الضريبية التي تتيجها فرص الاستثمار العقاري في الأسواق الآسيوية، كما يتيح فرصاً أكبر وأوسع أمام المستثمرين من دول الخليج لإنماء وتنويع استثماراتهم العقارية.

وتقول المدير الإقليمية لدائرة الخدمات المصرفية الخاصة في البنك الأهلي المتحد سوسن أبو الحسن: "تميز الصندوق بالحصول على رؤوس أموال مالية من قبل قاعدة عملاء مجموعة البنك الأهلي المتحد، لما يمثله من فرصة لتنويع الأصول الاستثمارية للعملاء في أسواق تتسم بالنمو والنشاط ويعملات مرتبطة بالدولار الأميركي".

بنك الاستثمار العربي الأردني

حقق بنك الاستثمار العربي الأردني في العام 2006، أرباحاً صافية بلغت 8252 مليون دينار بعد المخصصات والضرائب، مقارنة بـ 8558 مليوناً للعام 2005.

وحققت المؤشرات المالية للبنك زيادة في اتجاهاتها المتنامية، حيث ارتفع مجموع الإيرادات العامة في نهاية العام 2006 إلى 549 مليون دينار، بزيادة 15 في المئة عن العام 2005. وبلغ صافي محفظة التسهيلات الاستثمارية 52 مليون دينار، بزيادة 1,41 في المئة. كما وسع البنك نطاق استثماراته في الأوراق المالية، حيث ارتفع مجموع التوظيفات في الأسهم والسندات ليصل إلى 125,4 مليون دينار، أي بزيادة نسبتها 28 في المئة. ونمت حقوق المساهمين بنسبة 30 في المئة فبلغت 69,5 مليون دينار. وبذلك تكون نسبة حقوق المساهمين إلى إجمالي الموجودات 12,7 في المئة، في حين أن نسبتها إلى محفظة التسهيلات الاستثمارية 39 في المئة، وهي من النسب العالية مقارنة مع البنوك المحلية والخارجية.

وفي جانب اللقوبات نما حجم ودائع وتأمينات العملاء بنسبة 15 في المئة عن نهاية العام 2005، كما ارتفعت ودائع البنوك والمؤسسات المصرفية بنسبة 4,4 في المئة.

وبلغ معدل كفاءة رأس المال حسب المؤشرات الدولية للبنك والتسويات الدولية في بازل نحو 20 في المئة، وهذه النسبة تزيد من الحد الأدنى المطلوب وفقاً لتعليمات البنك المركزي الأردني والبالغة 12 في المئة، وكذلك متطلبات لجنة بازل البالغة 8 في المئة.

وبناء على هذه النتائج، تقدم مجلس الإدارة بتوصية إلى الهيئة العامة، بتوزيع أسهم مجانية على المساهمين بنسبة 30 في المئة من رأس المال. كما تقدم بطلب بزيادة رأس المال إلى 100 مليون دينار أردني عن طريق طرح 4,42 ملايين سهم للاكتتاب الخاص لمساهميهم وبسعر دينار واحد للسهم الواحد، وذلك لأكوية خطط البنك الاستراتيجية في التوسع والإنتشار، حيث تم تأسيس بنك الاستثمار العربي الأردني (قمار) في مركز قطر للمال والملوك بالكامل لبنك الاستثمار العربي الأردني وقد بدأ بتقديم خدماته المصرفية في شهر أبريل من العام الماضي.



تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرابين.



صلاح الجيدة يتسلم الجائزة، (والى يساره) عبد اللطيف المير

مصرف قطر الإسلامي

حصل مصرف قطر الإسلامي على جائزة "أفضل مصرف تمويل عقاري إسلامي" في قطر، وذلك من مجموعة المؤتمرات الإسلامية (ICG) ومقرها لندن.

تسلم الجائزة الرئيس التنفيذي للمصرف صلاح الجيدة بحضور المدير العام لمجموعة الأعمال البروفيسور عبد اللطيف المير والمدير العام لمجموعة الاستثمارات والتطوير جان مارك ريجال.

وفي المناسبة، أعجب الجيدة أن هذه الجائزة ستكون حافزاً للمصرف للمضي قدماً في تحقيق المزيد من النجاحات في كافة أنشطته المصرفية والتمويلية والاستثمارية، وأشار إلى التطورات العالمية للمصرف من خلال عدد من المؤسسات المالية الإسلامية التي أسسها، مثل: "بيت التمويل الآسيوي" في ماليزيا، "بيت التمويل العربي" في لبنان، "بيت التمويل الأوروبي" في بريطانيا و"قطر للاستثمار"، إضافة إلى مجموعة من المحافظ الاستثمارية العقارية في أوروبا وأميركا.

من جهة أخرى، أعلن عبد اللطيف المير أن المصرف أنجز عملية تخارج ناجحة لحظفة "بدر" العقارية في فرنسا، التي كانت طرحت العام 2003 بالتعاون مع شركة أينوفا ليس لإدارة الأصول، وقد تم توزيع الأرباح الخادجة من العملية، والتي بلغت نسبتها 24 في المئة، إضافة إلى أرباح وأسماعية عند البيع بنسبة 15 في المئة، جزاء ارتفاع أسعار العقارات في فرنسا، يُشار إلى أن عملية التخارج من صندوق "بدر" هي ثالث عملية ناجحة أنجزها المصرف خلال عام، وحلقت جميعها أرباحاً أعلى من المتوقع.

تعيينات في "شعاع كابيتال"



سامح حسن

محمد علي ياسين

أعلنت "شعاع كابيتال" عن تعيين محمد علي ياسين كمدير لفرع الوساطة الاقضية التابعة لـ "شعاع للأوراق المالية". وسيشرف ياسين أيضاً على شركة الإمارات للأسهم والسندات، التي هي جزء من "شعاع

للأوراق المالية". وكانت "شعاع كابيتال" قد رفعت مؤخراً حصتها في الشركة من 50 إلى 90 في المئة. وكان ياسين أدار "الإمارات للأسهم والسندات" منذ العام 1998. وشهدت الشركة خلال هذه الفترة نموا ملحوظا وتوسعت من مكتب واحد إلى 5 مكاتب وساطة.

كذلك أعلنت "شعاع لإدارة الأصول"، إحدى أفرع "شعاع كابيتال"، عن تعيين سامح حسن، مديراً أول لديها، مسؤولاً عن تطوير استراتيجية جديدة في اقتناء الأسهم في أسواق المنطقة العربية. وسيعمل سامح بإشراف مباشر من المدير التنفيذي لـ "شعاع لإدارة الأصول" فيهم عراي، بصقته 10 أعضاء الفريق الاستثماري. ويتمتع حسن بخبرة تقارب 18 سنوات في مجال إدارة الأصول عالمياً، وسبق أن عمل في شركات عدة. ■

مصرف دبي



من اليمين: عدنان شلوان، علي الهاشمي، عبدالعزيز المهيري، أحمد الشال ومحمد جمعة محمد

في خطوة تعكس توجهه الجديد كمصرف متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، كشف مصرف دبي عن هويته الجديدة في مؤتمر عقده الشهر الماضي بحضور الرئيس التنفيذي للبنك عبدالعزيز المهيري، والرئيس التنفيذي للشؤون المالية أحمد الشال والرئيس التنفيذي للمعاملات علي الهاشمي، ورئيس إدارة التسويق وتطوير المنتجات عدنان شلوان، ورئيس إدارة الاتصال محمد جمعة محمد. ويرافق التغيير في الهوية الجديدة للمصرف، تغيير في الاسم باللغة العربية من "بنك دبي" إلى "مصرف دبي"، فيما يبقى الاسم باللغة الإنكليزية على حاله، وعن نتائج العام 2006، أوضح المهيري: "إن مصرف دبي سجل ارتفاعاً في صافي الأرباح بنسبة 35 في المئة، وبلغت 105 ملايين درهم إماراتي، وارتفعت قيمة الأصول بنسبة 49 في المئة من العام 2005، لتبلغ 5.5 مليارات درهم". وعن الخطط المستقبلية، قال: "سوف نتوسع في شبكة الفروع ونفتح 5 جديدة مع نهاية الربع الثاني من العام 2007، ليرتفع عدد الفروع العاملة إلى 15 فرعاً مع نهاية هذا العام، إلى ذلك حصلنا على موافقة الساهمين ووزارة الاقتصاد على زيادة رأس مال البنك بمقدار مليار درهم، ليصل إلى 1.5 مليار. وسيكون تركيزنا على استخدام أحدث التقنيات المتوفرة وتقديم الخدمات التي لها تأثير مباشر على خدمة العملاء، كالخدمات المصرفية الإلكترونية والبطاقات المرافقة مع الشريعة الإسلامية، والخدمات المصرفية عبر الهاتف المتحركة، إضافة إلى تحسين آلية عمل الخدمة المصرفية الهاتفية ومركز خدمة العملاء".

أنطوني آشير

تم تعيينه مديراً عاماً تنفيذياً لفرع "ستاندوت تشارترد بنك" - لبنان، مشرفاً على عمليات البنك للمصرفية كافة في لبنان. وانضم أنطوني آشير إلى "ستاندوت تشارترد بنك" في العام 2004، وشغل مناصب عدة في المملكة المتحدة وكندا والشرق الأقصى والشرق الأوسط. وفي لبنان، عمل لمدة 6 سنوات مديراً لمقسم الخدمات المصرفية للأفراد. وعين ناجي موسى مديراً لقسم الخدمات المصرفية للأفراد، خلفاً لـ أنطوني. وهو كان انضم إلى مجموعة ستاندوت تشارترد في العام 2000، وله خبرة سابقة بالخدمات المصرفية للأفراد والشركات، كما ساهم بشكل خاص في تطوير قسم خدمات الغروض الشخصية الخاصة بـ "ستاندوت تشارترد بنك" في لبنان.



هل تفكر بالإمارات العربية المتحدة؟ فكر بروتانا!

تشهد دولة الإمارات العربية المتحدة تطوراً تصد عليه، وهكذا هو عالم فنادق روتانا.

فمن بين فنادقنا الأربعة عشر العاملة والإثني عشر قيد الإنشاء في هذا البلد الرائع، لا بد من أنك ستجد فندقاً يناسب ذوقك ومتطلباتك.

ففي قلب المدينة أو في منطقة مخصصة للمنتجعات، في جو مليء بالصخب والحيوية أو يتميز بالهدوء والسكينة، لدينا ما يرضيك.

إذا كنت تخطط للقيام برحلة إلى الإمارات العربية المتحدة، هنالك عنوان واحد لا غير: روتانا.

روتانا
ROTANA
HOTELS • SUITES • RESORTS

rotana.com

اختبر... فنعندنا ما يرضيك

أبوظبي • الشارقة • العين
الفجيرة • دبي • رأس الخيمة (٧٠٠٨)

محمد بن خالد العبدالله الفيصل: حكاية أمير

الرياض - خطار زيدان



الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل

إنها تجربة أمير شاب من آل سعود، أراد "أن يصنع نفسه"، وقصة نجاح تحضرت فصولها في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، ولاحقاً في جامعة هارفرد، وبدأت ترجمتها العملية من خلال وظيفة عادية في البنك السعودي الأمريكي (مجموعة سامبا المالية)، أثارت التساؤلات حينها، "أمير من آل سعود ويبحث عن وظيفة في بنك"، استموت التجربة 3 سنوات، تخللتها فترة سنة في "سيتي بنك" - نيويورك، وتكلت التجربة أخيراً برئاسة الأمير لإحدى أكبر المجموعات السعودية "مجموعة الفيصلية القابضة المحدودة"، إنها قصة الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل، وأما بتفسيه أمام مجموعة كبيرة من الشباب السعودي بدعوة من لجنة شباب الأعمال المتبنقة عن مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض.

من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، حصل الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل على شهادة بكالوريوس العلوم في الإدارة الصناعية، حوّلت طلب وظيفة في البنك السعودي الأمريكي (مجموعة سامبا المالية)، فشغل وظيفة مساعد أول مدير محافظة المشتقات في البنك، وبقي في هذه الوظيفة لمدة عام، إلى أن أطلق البنك برنامجاً لتجديد الخبرات بين "سامبا" و"سيتي بنك"، وتم ترشيحه مع زميل آخر له للالتحاق بهذا البرنامج والذهاب إلى الولايات المتحدة للعمل في "سيتي بنك".

احترافية أكسبته الانضباط والتنظيم في كل شيء، وكذلك أخلاقيات العمل من ناحية الالتزام والإنتاجية والأداء والمثابرة، إلى جانب الخبرات العملية على الصعيد الاقتصادي والمالي. واستطاع أن يكتسب حكمة الإدارة والتعرف على مقاييس الرئيس الجيد، وذلك كونه عمل تحت رئاسة شخص جيد، وآخر سيئ. "إذا كان رئيسك جيداً ستتعلم منه مقاييس الرئيس الجيد وتطبق ذلك على مرؤوسيك، أما إذا كان رئيسك سيئاً فإنك ستعرف منه ما هي الأشياء غير الجيدة، وبالتالي

نيويورك، وأتم الدورة وعمل لمدة عام في دائرة مشتقات الطاقة، لكن لم يطمح الأمير السعودي لم يتوقف على شهادة البكالوريوس وكان هدفه دراسة الماجستير، وقبل أن يغادر نيويورك اتخذ القرار: "هارفرد التوجه القادم لكن ليس الآن"، عاد الأمير إلى المملكة وحضر نفسه لتحقيق ما وعد نفسه به، "إذا لم أقبل في هارفرد لن أحصل على الماجستير ولن أتقدم إلى أية جامعة أخرى". من العمل للمصري الذي استمر نحو 3 سنوات، تعلم الأمير كيفية العمل في بيئة



تحاول أن تتجنبها في إدارتك، ما يعني أنه في كلتا الحالتين تتعلم ما هو مقياس الرئيس والقائد الجيد وما هو مقياس الرئيس السيئ، وهذا ما تعلمته جيداً في القطاع المصرفي.

عاد الأمير محمد إلى الولايات المتحدة الأميركية وتقدم بطلب الإنتساب إلى جامعة "هارفرد"، وحصل على القبول، كونه "مختلف وليس مثل الآخرين". أيام الدراسة في "هارفرد" يصفها الأمير بأنه من أصعب سنوات عمره، لكنها من أكثرها فائدة. تعلم منها أن هناك فارقاً بين الدراسة الجامعية العادية والدراسة ضمن برنامج يسير على منهج علمي وسليم وجيد، وتعلم "أسلوب التفكير وليس مجرد الحصول على المعلومات، لأن الجامعة الجيدة تعلمك كيف تفكر وليس في ماذا تفكر". تعلمت من هارفرد التعلم المستدام، بمعنى أن التعلم لا ينتهي بمجرد خروجه من مجال التعليم، بل إن تحقيق النجاح في عملك وفي حياتك يتطلب منك أن تطور نفسك وأن تستمر في القراءة والدراسة والاختلاط بالآخرين والتعامل.. تعلمت كيف أفكر، كيف أكتشف المشكلات، كيف أضع الحلول، كيف أنظر إلى الخيارات وماذا أختار، كيف أضع الخطط والية التنفيذ، وكيف أطور نفسي بنفسي، لأن الجامعة لديها ثقة بأن حصول الطالب على شهادة من هارفرد ليست نهاية للشوار، بل إن طريقة التفكير والمهارات التي تلي هذه المرحلة هي التي ستحفظ لجامعة هارفرد سمعتها بعد أن يبدأ الخريج مسيرة حياته العملية.

في صيف العام 1996، تخرج الأمير محمد من "هارفرد"، وعاد إلى المملكة ليعمل في القطاع المصرفي الذي اختبره فعاد إلى مجموعة سامبا المالية، لكنه فوجئ بطلب عمه الأمير محمد بن عبد الله بالعمل معه في مجموعة الفيصلية التي يرأسها، والمفاجأة سببها أن الولد عبد الله الفصيل كان حريصاً جداً على أن أبنائه وتريته

بها كثيراً، إن هذه القيم تعتمل في السعي الدائم نحو الامتياز، النزاهة في جميع التعاملات، أن تكون الخيار الأول لرأبغبي العمل خصوصاً من السعوديين، ما خلق نوعاً من التسوية الاجتماعية يفخر بها المجتمع، إضافة إلى الارتقاء بسمعة الأعمال والشركات السعودية.

ويعتبر الأمير محمد بن خالد أن الرئيس الجيد هو "الذي يقود من خلال القدرة الحسنة وقيم المجموعة". أما مفهوم القيادة فهو يختلف عتده عن عدد من رؤساء الشركات، وهو يقول: إن القيادة في مجموعة الفيصلية فريق واحد، إن مجموعة الفيصلية فيها نحو 17 شركة، إضافة إلى الشركة القابضة، وتدار من قبل فريق قيادة وليس من قبل شخص واحد، الدور الرئيسي لي أنا في مجموعة الفيصلية، هو تهيئة البيئة المناسبة وتهيئة الجو المناسب لهذه القيادة لكي تنهض. ويضيف بوضوح: "الحقيقة أنا في وضع أسعد عليه لأنني أعمل مع أشخاص أكثر خبرة مني وأكثر فهماً. أنا لست قائداً لمجموعة الفيصلية، وإنما شخص في موقع قيادة. فهناك أشخاص في مراكز قيادية وهنالك قادة، نحن لدينا فريق قائدين نستطيع أن أنجز شيئاً من دون وجود هذا الفريق، وأنق فيهم ثقة كاملة، وهم حقيقة أصحاب الدعم وأصحاب النصائح".

يعتمدون على أنفسهم ويعملون خارج البيوت الاستثمارية التي تملكها الأسرة، وذلك لسببين: الأول كي يجعلهم يعتمدون على أنفسهم، والثاني رغبته في أن تدار الشركة بطريقة احترافية من دون تدخل من أفراد العائلة. فوافق الأمير محمد بعد تردد وبعد 7 أشهر من هذا الطلب وبعد أن فشل مديره في البنك من أن يرتقي إلى تطلعاته.

انتقل الأمير الشاب إلى مجموعة الفيصلية في منصب نائب الرئيس وعمل لمدة 5 سنوات في هذا المنصب، ليترأس بعدها إحدى أكبر المجموعات السعودية، ويقومها لأن تكون الشركة السعودية الرائدة في الشرق الأوسط "وهذا التوجه الإقليمي يجعلنا نذكر في خلق أعمال استثمارية ذات قيمة مضاعفة، وتوجهاتنا محكمة بقيم أساسية، وهذه القيم تؤمن

مجموعة الفيصلية

تأسست مجموعة الفيصلية على يد الأمير عبد الله الفصيل سنة 1969، وهي اليوم تعتبر واحدة من أكبر 20 شركة في السعودية، ولديها مجموعة أعمال تقوم بإدارتها في 6 قطاعات، هي: الأغذية والشروبات، البتروكيماويات، الأجهزة الإلكترونية، تقنية المعلومات، الأجهزة الطبية، الحلول والوسائط المتعددة، تجارة التجزئة، والعقار، إلى جانب الاستثمار المالي، وفيه أسهم الشركات المغلقة والشركات المساهمة وإدارة الأصول.

أرباحها ارتفعت 320 في المئة وتعتزم بناء 5 مصانع

الجوف الزراعية:

منظومة صناعات غذائية متكاملة

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

تتطلع شركة الجوف للتنمية الزراعية إلى التحول صرحاً تنموياً شاملاً يُقَدَّرُ به بين الشركات السعودية بحلول العام 2010، وذلك عبر الإفادة القصوى من أرضها الشاسعة البالغة 600 كلم مَرْبُوع، وتعزيز قدراتها الصناعية، فضلاً عن تنويع استثماراتها بدخول القطاع السياحي.

المهندس محمد سعيد العطيه، العضو المنتدب، يشرح لـ "الاقتصاد والأعمال" خطة الشركة الاستراتيجية وخطواتها العملية لتبلوغ هذا الهدف.



محمد سعيد العطيه

إرصاصات الانخفاض الحاد في سوق الأسهم ونأي بتناجنا المالية منها". فتوَّجَّه في هذا الخصوص بتوجيهات رئيس مجلس الإدارة الأمير عبدالعزيز بن مشعل ومتابعته الدائمة وإصراره على تنمية القطاعات الإنتاجية للشركة، بعيداً عن الدخول في مضاربات وأنشطة لا تُؤَيِّدُ إلى رؤية الشركة التنموية بصفة.

حصداً مائلياً وغير

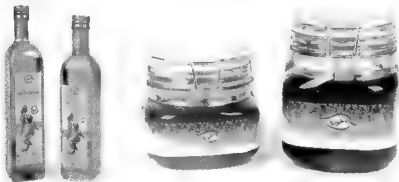
يلفت العطيه إلى تنوُّع مُنتجات الشركة والنمو للطرد في مبيعات كلٍّ منها، فقد ارتفعت مبيعات القمح بمقدار 11,3 مليون طن، وذلك من خلال زيادة الإنتاج بنسبة 6,31 في المئة، من 64 ألف طن في العام 2005 إلى 74,8 ألف طن للعام 2006، وهو مُرشح

وخفض التكاليف وتحسُّن الأسعار بالإضافة إلى تفعيل التصدير، لاسيما إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي فضلاً عن بعض الأسواق العربية والأوروبية، ما أتى إلى تحقيق مبيعات بقيمة 175 مليون ريال مقارنة بنحو 144,5 مليون للعام 2005. مُؤخَّساً أن "الأهم من حجم هذه النتائج للمالية القياسية هو طبيعتها، فالأرباح المُحقَّقة هي أرباح تشغيلية وليست استثمارية، وذلك انطلاقاً من توجُّه الشركة إلى التركيز على النشاطات الرئيسية (Core Business)، أي القطاع الزراعي وتنميته وتوسيعته، وليس على الاستثمار في قطاعات أخرى كسوق الأسهم أو سة ببعض الشركات الزراعية التي أملت نشاطها الرئيسي وركَّزت على الاستثمار في الأسهم، الأمر الذي جعَّنا

برأي العطيه فإن الأرباح القياسية التي حققتها الشركة للنسبة المالية للنتيجة بتاريخ 31 ديسمبر 2006، والبالغة نحو 48,5 مليون ريال سعودي، مقابل 15,17 مليوناً للعام 2005، أي بنسبة زيادة قدرها 220 في المئة، تُمكِّنُ نجاح عملية إعادة الهيكلة بقيادة الأمير عبدالعزيز بن مشعل بن عبدالعزيز آل سعود، رئيس مجلس الإدارة، وجدوى خطتها الاستراتيجية التي أقرَّها المجلس الجديد المُنتخَب من قبل الجمعية العمومية في شهر مايو من العام الماضي".

جُمعنا في الأسهم!

يُحيل العطيه هذه النتائج "الطَّيِّبة والنمو الكبير في الأرباح إلى زيادة الإنتاج



زيت الزيتون: الشركة تدرس زيادة عدد انبجاث الزيتون إلى مليون شجرة (Al-Jouf Oil)

عسل "الجوف": الجودة (Al-Jouf Honey)



زراعة القمح وفق أعلى المعايير الفنية العالمية (Al-Jouf Wheat)

تنوع المنتجات كقطاع التمور
الواعد جداً على سبيل المثال.

إلى ذلك، تخطط الشركة
للاستثمار بشكل كبير في قطاع
الصناعات الغذائية عبر إنشاء
عدد من المصانع في مجالات
مختلفة، سواء المرتبطة منها
بشكل عضوي بالنشاط الزراعي
أو تلك المكتملة له، حيث تقوم
الشركة حالياً بإجراء دراسات
الجوى الاقتصادية على إقامة
مزرعة للدواجن مع مصنع مرافق
لتوضيب المنتجات النهائية،
وبناء مصنع لمنتجات التعبئة

والتغليف بملحق إنتاجية تغطي احتياجات
الشركة وغيرها من الشركات الزراعية،
وإنشاء مصنع لمبساطات القرمشة
(تشبيس) وللمبساطات المجددة الجاهزة
للقلي، وأخرى لتعبئة وتوضيب التمور،
بالإضافة إلى توسعة مصنع زيت الزيتون
وزيادة طاقته الإنتاجية، والتفكير بإقامة
مصنع للعبء المعبئة النهائي، لافتاً في المقابل
إلى أن الشركة "أثقلت العام الماضي مصنع
الألبان الذي كانت تملكه بسبب المنافسة
الشديدة في هذا القطاع، وذلك في إطار
استراتيجيتها للخروج من القطاعات غير
المجدية وإطفاء الخسائر المتأقية عنها".

ويهتم المعطيه بالإشارة إلى أن الجوف
الزراعية تدرس حالياً مع الهيئة العليا
للسياحة إقامة مشروع سياحي نموذجي
على أرض الشركة، يضم منشآت فندقية
وحدات سكنية ومرافق تجارية وخدمية
مُتَّوِّعة. فمُوضاً أن البات تمويل كافة هذه
المشاريع التوسعية ترواج بين "استثمار
الأرباح المتنامية عاماً بعد عام، وزيادة رأس
المال، والاقتراض من المصارف المحلية".



معرض منتجعات "الجوف" الدولي في الرياض (Al-Jouf Exhibition)

خطتها التسويقية. علماً أن شركة الجوف
للتعمية الزراعية تمتلك حالياً 600 ألف شجرة
زيتون وتدرس رفعها إلى أكثر من مليون
شجرة في المدى المنظور.

والجنير بالذكر في هذا الإطار أن المملكة
العربية السعودية تمنع تصدير القمح
باعتباره مُنتجاً استراتيجياً، حيث تتولى
المؤسسة العامة للصوامع والغلال ومطاحن
الدقيق شراء القمح من المزارعين بسعر
يأخذ ألف ريال للطن وتقوم بدفعه وبيعها
للمواطنين في السوق المحلية. كما تمنع المملكة
أيضاً تصدير العلف كونه يستهلك الكثير من
المياه وبالتالي يجب تعظيم الاستفادة منه في
التعمية الزراعية الوطنية.

توسّع مدروس

حول الرؤية المستقبلية لمجلس الإدارة
الجديد، يصرّح المعطيه أن "تركيز الشركة
سيتمحور حول تنمية وتوسيع النشاط
الرئيسي، أي القطاع الزراعي، من خلال
زيادة المساحات المزروعة ورفع كميات
الإنتاج والمخول في مجالات جديدة بهدف

للخمو إلى 120 ألف طن خلال
العام الحالي"، مشيراً إلى أن
القمح يُعدّ الحصول الرئيسي
لشركة والأكثر ربحية بين
مُنتجاتها، إذ يفوق العائد على
الاستثمار فيه نسبة 70 في المئة،
ويتابع المعطيه بأن "إنتاج
البوسوم (العلف) زاه أيضاً من
57,3 ألف طن إلى 60,9 ألف طن،
وتمت مبيعاته إلى 32,9 مليون
ريال أي بارتفاع قدره 2,9 مليون
ريال. كذلك زادت مبيعات
البطاطس بأكثر من 7 ملايين
ريال لتصل إلى 16,5 مليوناً.

وارتفعت مبيعات البصل بنسبة 159 في المئة
لتصل إلى 30,6 مليون ريال، بالإضافة إلى
وصول إنتاج ثقاوي القمح (البذور) إلى 15
ألف طن، ونمو إنتاج الشركة من العسل
الطبيعي بشكل ملحوظ، وارتفاع مبيعات
الفاكهة بنسبة 14 في المئة إلى 5,7 ملايين
ريال، مع الإشارة إلى أن الشركة قامت
باستبدال زراعة بعض الفاكهة الخاسرة مثل
التفاح واللوز بتميزين إنتاجها من العنب
والخوخ والشمش ذات العائد الجيد".

زيت إلى أسبانيا!

يُزو المعطيه بأهمية التصدير وانعكاسه
بشكل إيجابي جداً على الإنتاج المحلي
للمُنتج، حيث قامت الشركة خلال العام
2006 بتصدير نسبة جيدة من إنتاج البصل
والبطاطس لديها إلى أسواق دول مجلس
التعاون الخليجي ولبنان، بالإضافة إلى
تصدير زيت الزيتون إلى سوق أسبانيا
والتي تُعدّ من أعرق الدول في صناعة زيت
الزيتون حول العالم، وهو ما يندلج على
الجودة العالية لمنتجات الشركة وفعالية



بذور القمح: حجم الإنتاج 15 ألف طن سنوياً
(Al-Jouf Seeds)



البصل: تصدير إلى الخليج ولبنان (Al-Jouf Onion)



البطاطس: مبيعات 16,5 مليون ريال
(Al-Jouf Potato)



المهندس ازهر كنجي

عناصر التنافس السعودي

بالنسبة لأبرز المزايا التنافسية لقطاع صناعة البلاستيك السعودي، بلغت كنجي إلى أن "وفرة المواد الأولية بأسعار جيدة وكميات كافية، وتوافر الطلب الذي يقوده الحضور المتزايد لشركات الألبان والعصائر يُشكلان عاملين مُحفزين لتطور صناعة البلاستيك في المملكة".

وأضاف، "لا شك بأن احتواء المملكة على 50 في المئة من السطاحة الصناعية البتروكيميائية في الشرق الأوسط، يلعب دوراً محورياً في نمو الصناعات التحولية البلاستيكية السعودية، فالمواد البتروكيميائية الأساسية للصناعات التحويلية تُشكل نحو 75 في المئة من تكلفة تصنيع البلاستيك كمنتج نهائي، وهذا العنصر، إضافة إلى امتلاك التقنيات المتطورة، يُشكلان عاملي الحسم في المنافسة".

عز أقبال يرسم الحسم

يعتبر كنجي أن "الدين الاقتصادي التي يتعمد إطلالتها في المملكة لاسيما "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" التي تحتوي مُجمَعاً صناعياً عملاقاً وادي البلاستيك"، سوف يخطو بقية استثمارية متميزة. لكن في المقابل، فإن هذا القطاع لا يخلو من تحديات ومعضلات تواجهه، أبرزها برأي كنجي "ضخمة المحافظة على جودة المنتجات البلاستيكية من خلال التشديد على المواصفات والمقاييس الخاصة بهذه الصناعة، وأهمية توافر اليد العاملة المتخصصة، مُؤمراً بأن العام الحالي سوف يشهد نقلة نوعية على هذا الصعيد مع الانطلاقة للترقية لمعهد البلاستيك في مدينة الرياض، ما يساهم بغاثة سوق العمل بدفعات سنوية من الشباب السعودي المتخصص".

قطاع البلاستيك في "صافولا": مضاعفة المبيعات بقوة التملك

الرياض- "الاقتصاد والأعمال"

تطمح الخطة الاستراتيجية لقطاع البلاستيك في مجموعة صافولا السعودية، والممتدة حتى العام 2010، لمضاعفة المبيعات إلى مليار ريال سنوياً مقابل 500 مليون حالياً. كيف ذلك؟ من خلال إطلاق مُنتجات إضافية، والاستحواذ على شركات قائمة، وإنشاء مصانع جديدة لاسيما في أفريقيا الجنوبية، بحسب الرئيس التنفيذي لقطاع البلاستيك في "صافولا" المهندس ازهر كنجي لـ "الاقتصاد والأعمال".

صناعاتنا البلاستيكية. هذا إلى عزمنا الاستحواذ على شركات تصنيع بلاستيك، سواء في السعودية أم خارجها". ويضيف "تعتمد صناعة البلاستيك على اقتصادات الحجم والتقنيات المتطورة، ومع توافر أكثر من 500 مصنع بلاستيك في السعودية فإن الوقت قد حان لظهور كيانات عملاقة قادرة على تخفيض التكاليف والحّد من التكاليف وخدمة السوق بشكل أفضل". كما يندرج ضمن سياسات "صافولا" البلاستيكية إطلاق مُنتجات جديدة في مختلف القطاعات، بما يُحقّق احتياجات عملائنا وتعزيز قوتهم التنافسية. وكانت "صافولا" السّابقة في تحويل قطاع الألبان السعودي من الاعتماد على التغلّيف الكرتوني إلى البلاستيكي، وكذلك تعبئة زيوت السيارات من الصفيح إلى البلاستيك، ما يُعطي نمواً من دور "صافولا" الريادي في تطوير هذه الصناعة.

فلسفة التصدير

"تشكّل السوق المحلية الأولية للحسم إلينا"، يقول كنجي، "لكننا بموازاة ذلك نضع نصب أعيننا انتهاز الفرص الخارجية كافة المتاحة للنمو. فالجودة العالية التي تتميز بها منتجاتنا توفّر لها ميزة تنافسية في أكثر الأسواق تطوّراً وتعقيداً، حيث نضارنا العام الماضي، على سبيل المثال، التصدير إلى السوق اليابانية وبلغت مبيعاتنا في العام الأول نحو 6 ملايين ريال".

وترتكز "لستفنتا التصديرية على فطرية أسواق دول مجلس التعاون الخليجي واليمن انطلاقاً من مصانعنا في السعودية، وتخطية مصر وأسواق شمال أفريقيا من مصنعنا في الإسكندرية. وكجزء من خطتنا الاستراتيجية، فإننا نستهدف الاستحواذ على مصانع في منطقة أفريقيا الجنوبية لخدمة أسواق دولها المتنامية".

باضرت "صافولا" نشاطها في الصناعات البلاستيكية منذ تورييع قرن، كقطاع داخلي لخدمة نشاط التعبئة والتغليف الخاص بمنتجات شركات المجموعة المتوّمة. إلا أنها توسّعت في هذا المجال بشكل مطرد حتى أصبح قطاع البلاستيك يضم 3 شركات هي: "صافولا لأنظمة التغلّيف" وتمتلك مصانع في جدة والرياض، الشرق للصناعات البلاستيكية ومقرّها الرياض، و"نيومراين" في الإسكندرية-مصر.

حتى اليابان

تستحوذ المُنتجات البلاستيكية على حصة تقارب 10 في المئة من مجلّ مبيعات مجموعة صافولا، أي نحو 500 مليون ريال سعودي سنوياً، ويتوقّع كنجي أن "يتجاوز هذا الرقم، مع نهاية خطتنا الخمسية في العام 2010، مبلغ مليار ريال".

ويشير إلى أن مُنتجات "صافولا" البلاستيكية "تصدّر حالياً إلى 16 بلداً، بدءاً بدول مجلس التعاون الخليجي كافة فمصر والسودان والمغرب وصولاً إلى اليابان، حيث أصبح التصدير يشكّل نسبة 12%".

وترتكز صناعات البلاستيك في المجموعة، بحسب كنجي، على "خدمة القطاع الصناعي بالدرجة الأولى، كـ العصائر والألبان واللبات، وزيوت السيارات والأنظمة المنزلية، فضلاً عن تصنيع مُنتجات بلاستيكية نهائية لها علاقة مباشرة باستهلاكه كالأدوات المنزلية ومستلزمات الحدايق. وكذلك بعض المُكّلات الصناعية الثقيلة، كـ القوالب البلاستيكية وأظلة المواد البتروكيميائية".

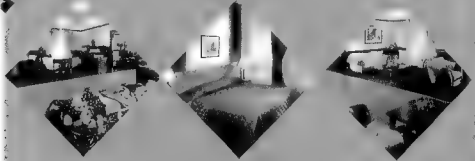
عصر الكيانات الكبرى

تستد "صافولا" لتحقيق خططها بمضاعفة مبيعاتها كما يقول كنجي إلى "النمو الكبير الذي تشهده القطاعات التي تحتاج إلى

هذه راحة رجال الأعمال الحديثة في أوقات ليست مريحة لك أوقات



إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي فإن ما ستفهمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال والتي تقدم لك غايه الهدوء والتميز لعماس أعمالك في جو عملي راق يؤمّن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد نداء يوم عمل إن الخدمات العالية المستوى التي يصمّمها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمّن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستناجح أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.



سيرة تيموثي نفلد من وإلى مطار دبي بشكل مجاني مكتب الاستقبال بخدمة مثالية لتأمين الحجز العميق أو إجراءات الترقية وجبة إفطار يومية تجهيزات راقية في الغرف مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات وأجنحة أو مكاتب خاصة قاعة استقبال للفناء المصنوع من رجال الأعمال والصيوف المميزين خدمات راقية لإنجاز المعاملات الشخصية والمؤتمرات النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية وحمام سباحة وملعب للتنس مطعم راق يقدم أشهر الأطباق العالمية ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للعزف على مدار الساعة أكثر من ٨ منحراً مصيراً عرض أرفى الأزياء الفخمة ومسبحات التجميل والمجوهرات مصرف صيدلية وصيبر ماركيت

THE

Executive Club

AT



الاستان رزفانس
مركز لخدمة
متنوعة الإقامة

www.al-bustan.com



شارع النهضة الطوار صندق ديد ٢٠١٧ دبي الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٠٠ ١٦٢ ٩٧١ ٩٧١ فاكس ٠٥ ١٦٢ ٩٧١ البريد الإلكتروني albustan@emirates.net.ae

الاهتمام يتركز على السعودية والإمارات قطاع الإستشفاء في الخليج يجتذب الشركات العالمية

دبي - مايا ريدان

الإستشفاء. ويرياني فإن أمراض القلب هي أحد القطاعات التي ستلقى اهتماماً كبيراً في هذه المنطقة.

وتشكل دول الخليج نسبة تتراوح بين 3 و4 في المئة من حجم سوق الإستشفاء العالمية، التي يبلغ الإنفاق فيها نحو 4 آلاف مليار دولار، نصفها تنفق في الولايات المتحدة الأميركية، فيما تنفق الصين، ذات المليار 400 ألف مليون نسمة، 100 مليار دولار فقط. ويوضح كوجين: "إذا نظرنا إلى النمو الاقتصادي في عدد من الأسواق، مثل الصين والهند والبرازيل والشرق الأوسط، نجد أن بعضها يندرج في المراتب العشرة الأولى عالمياً، خصوصاً الاقتصاد الصيني الذي يتوقع أن يكون الأكبر عالمياً بحلول العام 2050. وبالتالي فإن هذه الاقتصادات ستنتج نسبة غير طيئة على القطاع الصحي فيها، كما تفعل دول الولايات المتحدة اليوم، الأمر الذي سيكسب على سوق الإستشفاء العالمية بشكل كبير".

وبالنسبة إلى دول المنطقة، تعتبر السوق السعودية الأكبر، إذ تشكل ما نسبته 40 في المئة من الإنفاق على المعدات الإستشفائية في دول المنطقة، أي ما يعادل 500 مليون دولار، وتليها السوق الإيرانية. ويتوقع كوجين أن يرتفع الإنفاق على القطاع الصحي في دول المنطقة خلال السنتين القبلتين بنسبة تتراوح بين 6 و10 في المئة.

من جهة ثانية، يشير كوجين إلى التحديّات التي تواجه قطاع الإستشفاء في دول المنطقة وأبرزها: "استقطاب المهارات البشرية لتأمين الخدمات الصحيّة. وهنا تلعب التكنولوجيا دوراً مباشراً في التقليل من الاعتماد على اليد العاملة لتأمين هذه الخدمات".

كما أن سعي دول المنطقة، وخصوصاً دبي، إلى تفعيل السياحة الإستشفائية لديها واستقطاب المرضى الذين اعتبروا الدخول إلى الخارج لتلقي العلاج، يتطلب الارتقاء بالبنافسة بما يمكن هذه الدول من تقديم مستويات عالية من الخدمات الإستشفائية.

أما بالنسبة لشركة فيليبس فيعود تواجدها في دول المنطقة وتحديدًا في الخليج، إلى أكثر من 50 عاماً. وتعتد سترايتيجية النافسة لديها، بحسب كوجين، على الابتكار بالدرجة الأولى خصوصاً في مجال التشخيص. "تعمل لأن نصل إلى مرحلة يعود فيها المريض بحاجة إلى رؤية طبيب لتشخيص حالته ولا أن يقصد المستشفى لمراقبة وضعه الصحي، وإنما تمكينه القيام بذلك من خلال التكنولوجيا المتطورة لدينا". وتختتم أحدث منتجات "فيليبس"

دخلت المنطقة العربية، والخليجية بشكل خاص، قطاع الإستشفاء من بابه الواسع، بعد أن كانت لفترة ليست بعيدة مغفية عن خارطة الإستشفاء العالمية، وبعد أن استأنش تطوير البنية التحتية والقطاع العقاري بالنسبة الأكبر من استثمارات "قوة" النفط في الدول الخليجية، بدأ قطاع الإستشفاء يستقطب جزءاً مهماً من هذه الاستثمارات، خصوصاً في دبي والمملكة العربية السعودية وقطر. وقد اتخذت الإستثمارات في هذه الأسواق طابع المدن الطبيّة متكاملة الخدمات، التي بدأت تجتذب اهتمام كبار الشركات الأجنبية العاملة في القطاع الإستشفائي، من مصنّعين ومزوّدي حلول طبيّة وغير ذلك. وقد باشر عدد من هذه الشركات بنقل مكاتبها إلى دبي بشكل خاص، استعداداً لقطف ثمار المرحلة المقبلة، فهل تملك المنطقة المقومات لتتحول إلى مقصد استشفائي؟ وأية أسواق تطلّع إليها الشركات الكبرى؟ وما هي التكنولوجيا الجديدة التي تدخل الأسواق؟ وأين تكمن التحديات؟

جالت "الاقتصاد والأعمال" على أبرز الشركات الأجنبية العاملة في هذا القطاع، للوقوف على آرائها ورؤيتها لمستقبل قطاع الإستشفاء في الخليج.

"فيليبس":

حيوية التركيبة السكانية

يعتبر نائب الرئيس الأول لدول أوروبا والشرق الأوسط والريفي في شركة فيليبس والتر كوجين أن ما تتميز به أسواق المنطقة لا يعود فقط إلى استثمارها في البنى التحتية المتطورة جداً في قطاع الإستشفاء، وإنما أيضاً إلى الإستثمار في المرافق الضرورية المتكاملة التي تجعل من البيئة الإستشفائية بيئة متكاملة تتوفر فيها التسهيلات اللازمة كافة. "وقد حققت المملكة العربية السعودية خطوات متقدمة في هذا الإطار حيث راعت في إعادة تصميم البنى التحتية للقطاع الإستشفائي تأمين المرافق الإستشفائية المهمة كمراكز التشخيص والبرامج المتخصصة للأم والطفل ومراكز التخصص في مختلف الأمراض".

من جهة ثانية، تلعب التركيبة السكانية دوراً حيوياً في هذا الإطار، ذلك أن نسبة الذين تتجاوز أعمارهم 60 عاماً في المنطقة قليلة جداً، بخلاف عدد من الدول الأخرى مثل



والتر كوجين

للثاني حيث تتراوح نسبة كبار السن بين 25 و30 في المئة من مجموع عدد السكان، وبالتالي تمثل منطقة الخليج، بالنسبة إليها كمشركاء في هذا القطاع، فرصاً متوّعة جداً لأننا ننتقل إلى هيئتي نسب أعمار مختلفة، وبالتالي إلى مستويات مختلفة من



تارتماسر

وبالنسبة للمدير العام الإقليمي في شركة سيمنز للحلول الطبية تارتماسر، تدبج العودة الإستثمارية التي يشهدها القطاع الصحي في المنطقة بالدرجة الأولى من ارتفاع نسبة الوعي عند المرضى. ذلك أن الإنفتاح والعودة وثقافة الإنترنت ساهمت بتثقيف المرضى حيث باتت سبقت توقعات مرتفعاً بالنسبة لنوعية الخدمات التي يتلقاها وبات القطاع الصحي ملزماً بمواكبة هذه التطلعات، لذا يرى ماسر "أن المرضى باتت هم محور الإهتمام في أي استثمار صحي". ويشير في هذا السياق، إلى "اهتمام مراكز عالمية، مثل "كليفلاند كلينكس" و"جون هوبكينز" و"هارفرد ميدكال" بالقطاع الصحي في المنطقة العربية وخصوصاً في الخليج".

ويلفت ماسر إلى أن لبنان والأردن كانتا تقليدياً أولى دول المنطقة في قطاع الإستشفاء الصحي، أما اليوم فهناك اهتمام كبير من مختلف الدول الخليجية، خصوصاً دبي وأبو ظبي وقطر والسعودية. ويقول: "تبقى دبي الأكثر تقدماً لأنها باتت مركزاً للأعمال، ذلك أن أي استثمار استشفائي في العالم مهما كان حجمه ومهما كان مثطوراً بحاجة إلى مرضى، وهذا يتمشى مع تطلعات دبي لاستقطاب السياح والشركات ورجال الأعمال الذين يحتاجون إلى الرعاية الصحية". ويلاحظ "أن الإستثمار في القطاع الصحي لا يزال متأكراً عن الإستثمار في القطاع العقاري، إلا أن الأول بدأ الآن يسعى للحاق به".

وقد نقلت "سيمنز" مؤكراً مقرها إلى

الخليج بشكل 4 في المئة من حجم الإستشفاء العالمي

العالم الغربي".

ويحسب وال أيضاً تحتل السوق السعودية المرتبة الأولى من حيث الحجم، تليها السوق الإيرانية، إلا أنه يرى أيضاً في السوق العراقية فرصاً مهمة، خصوصاً إذا ما شهدت الأوضاع فيها استقراراً.

وانطلاقاً من تجربة "كوداك" التي تتواجد في المنطقة منذ أواخر الستينات، يرى وال أن المنافسة فيها أصبحت دائرتها خلال السنوات القليلة الماضية. "في الماضي كنا ننتج أجهزة X-Ray التقليدية وكذلك أجهزة أفلام لايزر، أما اليوم فقد دخلنا عالم PACS جديد من مختلفين كلياً، الأول هو PACS system الذي يخولنا الحصول على الصورة الرقمية وأرشفتها تلقائياً كما يمكننا من القيام ببعض القراءات على الشاشة. وفي هذا المجال هناك الكثير من العوامل المشتركة مع غيرنا من الشركات المنتجة. أما المجال الآخر فهو التشخيص، وذلك من خلال Direct radiography system وهو عبارة عن جهاز يلتقط صورة X-Ray ويحولها إلى صورة رقمية. وفي هذا المجال نحن في موقع منافسة مع المصنعين التقليديين، وبالتالي تغيرت المنافسة بالنسبة إلينا كثيراً وفجأة وجدنا أنفسنا أمام منافسين كثر".

من جهة ثانية، يؤكد وال أن الإستثمارات التي تشهدها المنطقة، خصوصاً في مدينة دبي الطبية، ستستقطب المرضى من دول المنطقة كافة، وذلك لسهولة التنقل من وإلى دبي والاستقرار الأمني الموجود، إضافة إلى أن سكان المنطقة يشعرون بسهولة التنقل في دولة عربية أكثر من الدول الأوروبية والأميركية. واقتضت "كوداك" مكتب مبيعات لها في دبي من شأنه أن يخدم شريحة جغرافية واسعة، حيث تقوم الشركة من خلاله بإدارة مبيعاتها إلى أفريقيا وإلى بعض أسواق أوروبا الشرقية وليس فقط إلى منطقة الشرق الأوسط.

السعودية تستحوذ على 40 في المئة من الإنفاق الاستشفائي في الخليج

معمل لقسرة القلب بتقنية "Ambient Experience"، ويتيح هذا التصميم ذخاذاً أفضل بين المريض وفريق العمل، ما يخفف الضغط الشديد على المرضى. ذلك أن الأخير بإمكانه، من خلال هذا التصميم، اختيار صورة مرئية على شاشات عرض LCD معلقة على السقف مزودة بإضاءة ملونة وموسيقى تساعد على الإسترخاء والتعاون مع الفريق المعالج.

كذلك تشمل منتجات "فيليبس" نظام الموجات فوق الصوتية الذي يساعد الأطباء الفغانطيسي الذي يشعل أحدث ما توصلت إليه تقنية الفغانطيس والميل وذبذبة الإرسال.

"كوداك"

استثمارات على خطى أوروبا



رودي فادي وال

ويشرح مدير عام أسواق المناطق الناشئة في شركة كوداك رودي فادي وال بأن المستقبل في المنطقة هو للألات الرقمية التي تشهد إقبالاً كبيراً، إذ لم تعد هناك إستثمارات تذكر في قطاع تصوير الأشعة التقليدي. "الدول الخليجية بشكل خاص تتبع اتجاه أوروبا الغربية في الإنفتاح من الأجهزة التقليدية إلى أجهزة أكثر تطوراً. وبحسب وال، يمكن للدول العربية استيراد الأجهزة نفسها التي تستخدم في الخارج، ومن دون أي تعديل، باستثناء التغيرات التي تتعلق باللغة. ويرى، في هذا السياق، أن الإستثمارات التي تنفذها الدول الخليجية في القطاع الصحي هي نفسها المعتمدة في الدول الأوروبية". وهو أمر إيجابي جداً إذ لا توجد فروقات جوهرية بين ما تقوم به الدول الخليجية من إستثمارات وبين ما يقوم به

وأنذربيجان واليمن والسودان وسواها. ويعتبر بيرنسيب، إن المنافسة بانت حوتياً جداً في هذه الأسواق، ولنتكمن من حيز موقعنا للنتقم في السوق علينا أن نعمل على تطوير التكنولوجيا الأفضل للنتجانت بأسعار تنافسية.

وتألف قاعدة زبائن "رسبيرونيكس" في المنطقة من وزارات الصحة بالدرجة الأولى والمستشفيات والعيادات الخاصة والأفراد.

"جونز هوبكينز":

دخلنا الإمارات من "العين"



ستيفن توماسون

دخلت مستشفيات "جونز هوبكينز" مؤخراً إلى إمارة العين في الإمارات، وهي تتطلع إلى الفرص الموجودة في الدول الخليجية والمنطقة بشكل عام. لكن

توجهها يختلف من باقي الشركات العاملة في القطاع، فهي لا تبيع المنتجات والحلول وإنما تعمل مع شركات محليين بهدف تطوير أدائها وخدماتها الطبية.

وبحسب نائب الرئيس الأول لـ "جونز هوبكينز" ستيفن توماسون، تتمثل أبرز التحديات باختراق ثقافة المجتمع التقليدية في المنطقة، ذلك أن العادة رجت على أن يكون الطبيب في موقع القيادة، و"مهمتنا تتمثل بيبث روح العمل كفريق، واستبدال فكرة القيادة بنظام العمل الجماعي". وتقوم "جونز هوبكينز" حالياً بأعمال إدارة مستشفيات التوام في إمارة العين، وهي تسعى إلى الدخول في مشاريع جديدة بإطار اتفاقيتها مع السلطة العامة لخدمات الرعاية الصحية التي كانت "اتفاقية توام" أولى مشاريعها.

ولفت توماسون أخيراً إلى أن النمو الذي يشهده قطاع الاستشفاء الصحي في الخليج بشكل عام، والإمارات بشكل خاص، لا يعود فقط إلى الأسباب التقليدية المرتبطة بالنمو الاقتصادي والسكاني، وإنما بسبب الأهم بمتمثل بزيادة الوعي والارتكاز عند المواطنين الذين باتوا على معرفة أكبر بطلور الرعاية الصحية. ■

"رسبيرونيكس"

حدة المنافسة



فال برونسيب

ويوز مدير الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة رسبيرونيكس فال برونسيب أن الإستثمارات في القطاع الصحي تنمو بشكل ملحوظ في الدول التي تتمتع بالعواكث النشطة المرتفعة خصوصاً الإمارات والمملكة العربية السعودية والكويت. وبحسب برونسيب، أبركت هذه الدول أن الحاجة باتت ملعة في أسواقها لتطوير مقاصدها العلاجية أكثر من مجزة طلبية الحاجات العلاجية لديها. وهي توظف في هذا الإطار استثمارات جيدة جداً في التكنولوجيا الجديدة التي تهذب للريض عدداً من الأخطار.

يعتبر برونسيب أن دبي قطعت شوطاً مهماً في هذا المجال من خلال المدينة الطبية التي تقوم بتطويرها، وكذلك من خلال المناطق الحرة في الإمارة التي تستقطب عدداً من الشركات العاملة في مجال التكنولوجيا.

وبالنسبة لبرونسيب فإن السوقين السعودية والإماراتية هما الأكبر في المنطقة، الأولى بسبب الكثافة السكانية فيها، والثانية بسبب تعدد وتنوع الجنسيات المقيمة فيها وتدقيق المستثمرين إليها.

ونخلفت "رسبيرونيكس"، العاملة في مجال تصنيع أجهزة التخففس، السوق الإماراتية منذ 20 عاماً، وهي استمت حديثاً مكتب مبيعات لها في المنطقة الحرة بدبي، وستسعى من خلاله إلى خدمة الأسواق الخليجية كافة وكذلك أسواق إيران

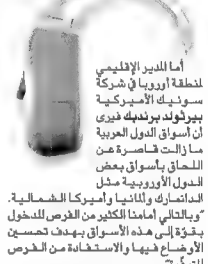
منطقة الشرق الأوسط والخليج، من لثانيا إلى دبي، وهي تقدم مختلف الحلول الطبية، ومن أحدث منتجاتها غرفة تمرير رقمية متكاملة.

ويخت ماسر بالإشارة إلى أن ما يساعد على استقطاب الرضى إلى المنطقة لا يتعلق فقط بالجانب المادي وإنما براحة للريض الذي سيد نفسه بين أهله وفي بلد يعرفه جيداً. "ومهما ارتفعت الكلفة المعيشية في دول المنطقة فإنها بالتأكيد تبقى أقل من الكلفة في الخارج".

"سونيك"

سندنا، الأسواق بقوة

قاعة للسمع

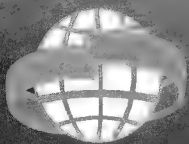


أما المدير الإقليمي لمنطقة أوروبا في شركة سونيك الأمريكية بيرونول برونيدك فيرى أن أسواق الدول العربية ما زالت فاصرة من الصالح بأسواق بعض الدول الأوروبية مثل الدانمارك والنميا وأميركا الشمالية.

"وبالتالي إمامنا الكثير من الفرص للدخول بقوة إلى هذه الأسواق بهدف تحسين الأوضاع فيها والاستفادة من الفرص المتوفرة".

وقد دخلت شركة سونيك إلى السوق السعودية منذ 3 سنوات من خلال الموزع الحصري لمنتجاتها في المنطقة وهي شركة (اميغو). تعمل الشركة في مجال ابتكار الآلات الرقمية التي تساعد على السمع (Digital hearing aids) وهي تتطلع حالياً إلى تعزيز تواجدها في أسواق المملكة العربية السعودية والإمارات بشكل أساسي، وإلى السوقين السورية والمصرية في مرحلة لاحقة. وتقوم استراتيجية الشركة، بحسب برونيدك، على التركيز على المدن الرئيسية في كل من هذه الدول وخصوصاً في السعودية. "وقد بدأنا ببناء شبكة لا بأس بها من العلاقات مع المستشفيات والعاملين في القطاع، ونأمل من خلال هذه القنوات أن نتكمن من دخول أسواق المنطقة، خصوصاً أن سوق الآلات الرقمية المختصة للسمع ما زالت غير متطورة هنا، الأمر الذي من شأنه أن يؤمن لمنتجاتنا دخلاً مرنًا إلى هذه الأسواق".

دبي مركز إقليمي للشركات الطبية والمدينة الطبية تعتمد أحدث التقنيات



الملتقى السعودي الدولي للبنوك والاستثمار 2007 (SIBIC 2007)

08 - 10 ابريل 2007

هيلتون جدة - المملكة العربية السعودية

شركة المعارض والمؤتمرات المتخصصة المحدودة

ص.ب. ٦٤ ١٦٠ جدة ٢١٤٩٤ المملكة العربية السعودية

هاتف: ٠٨٢٨ ٢٥٦ ٩٦٦ (٢) فاكس: ٠٨٢٧ ٢٥٦ ٩٦٦ (٢)

بريد الكتروني: info@tradexarabia.com

موقع الشبكة: www.tradexarabia.com

المستشار المالي الرسمي:

الشهير بالاسماء التجارية والبنوك
Al-Khakeer Financial Advisors

ifp Group

Riyadh Exhibitions Co. Ltd.

بالتعاون مع:

المتظمنون:

Tradex

"دار الرياض" و "ويبرو إنفوتك":

شراكة الخبرات المحلية مع التقنيات العالمية

الرياض - الاقتصاد والأعمال



الأمير تركي بن عبد الله بن هيد الرحمن

يتخطى الاتفاق بين "مجموعة دار الرياض" السعودية وشركة "ويبرو إنفوتك" الهندية إطار الشراكة التقليدية إلى خلق كيان قائم على جمع المزايا التفاضلية لكلتا الشركتين في سوق شديدة التنافسية، ففي حين تسعى الشركات السعودية إلى امتلاك الخبرات التقنية المتقدمة، تتسابق الشركات العالمية على الدخول إلى السوق السعودية من بواباتها المحلية، وفي هذا السياق، توافقت طموحات "دار الرياض" بتوفير منظومة معلوماتية متكاملة مع الخطط التوسعية للشركة الهندية، وكانت ثمرة هذه الشراكة شركة "ويبرو العربية المحدودة" التي ستوفر باقة شاملة من حلول تقنية المعلومات، بما فيها تطوير وإدارة التطبيقات، وخدمات تطبيق الباقات، وخدمات متكاملة الأنظمة.

وهول المدن الاقتصادية ومدى أهميتها بالنسبة لنشاط الشركة، يؤكد الأمير تركي أن شركته "مهتمّة بالشرك الهندسي من هذه المدن، إضافة بالطبع إلى الجانب المتعلق بتقنية المعلومات، ويدخل للشروع المشترك مع الشركة الهندية في إطار استعداداتنا لتنفيذ مشاريع ضمن المدن الاقتصادية، لذلك فإن ستراتيجيتنا تقوم على الجمع ما بين الخبرة المحلية والتحالفات مع كبرى الشركات الدولية بغية تحقيق الفائدة لعملائنا".

ويشير الأمير تركي إلى أن "التحالف مع الشركة الهندية جاء ثمرة تعاون مشترك على مدى أربعة أعوام، وسيرتكز بشكل كبير على توحيد الجهود وتقديم الأفضل، وبما أن الاقتصاد السعودي يعادل نصف اقتصادات العالم العربي، فإن السوق التقنية السعودية مغرية جداً للاستثمار حيث بلغ الإنفاق السعودي على للتجات والحلول المعلوماتية نحو 2,3 مليار دولار، منها 800 مليون دولار للبرامج التطبيقية".

ستراتيجية والتزام

بدوره، يعتبر رئيس "ويبرو إنفوتك"، ورئيس الخطوط العالمية لتقنية المعلومات في "ويبرو للتكنولوجيا" سوريش فاسواني "أن

السعودية موجودة على قائمة أي شركة تطمح إلى العمل خارج أسواقها، فإننا نتوقع نشوب تنافس قوي لا بد أن يكون نتيجته ضحايا ومنتصرون، والشركات التي لا تلتزم لوضعها ستكون في عداد الخساي".

الأمير تركي بن عبد الله

بن عبد الرحمن،

الإنفاق السعودي على المنتجات

والحلول المعلوماتية

بلغ نحو 2,3 مليار دولار

يشدد الرئيس التنفيذي للشركة الأمير تركي بن عبد الله بن عبد الرحمن على ضرورة مواكبة التغييرات الكبيرة التي تشهدها السوق السعودية من حيث التنظيم الإداري.

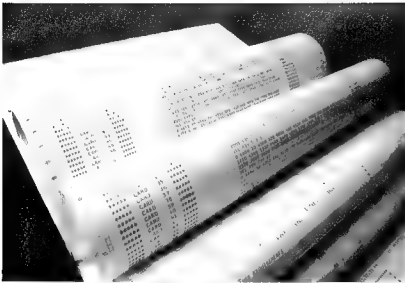
ويقول "لا بد للشركات من أن تستعمر البحث والتطوير، تلك التي تعتمد على خبراتها وتجربتها الماضية فقط سوف تواجه مشاكل لم تعد عليها مسبقاً".

هيكلية شاملة

وانطلاقاً من هذا الواقع، يقول الأمير تركي، "نقوم بدراسة للمعطيات السوقية الجديدة من جميع النواحي وبأسلوب شامل يهدف إلى إعادة هيكلية بنياتنا التنظيمية هيكلية شاملة بناء على الظروف المتغيرة"، ويتابع "ولما كانت السوق

ويبرو المحدودة

تعد شركة ويبرو المحدودة أول شركة معتمدة لخدمات تقنية المعلومات في العالم تحصل على شهادة "بي سي إم إم" (معايير نضوج القدرات البشرية) من الدرجة الخامسة، وشهادة "إس إي أي" (معايير نضوج القدرات من معهد الهندسة البرمجية) من الدرجة الخامسة أيضاً، وتوفر شركة "ويبرو" حول العالم حلولاً وخدمات تقنية شاملة، متكاملة الأنظمة وتوفير أنظمة المعلومات المتخصصة وتنفيذ الحلول الشاملة وتطوير التطبيقات البرمجية والصيانة وخدمات البحث والتطوير.



منظومة معلوماتية متكاملة لتطبيقات حلول تقنية للمعلومات

هي هدف بحد ذاته لشركة "ويبرو" وليسست بوابة لأسواق إقليمية أخرى. ويقول "نظرنا إلى هذه السوق لا تقتصر فقط على إتمام عقد هنا وآخر هناك، وانطلاقاً من تجربتنا، أدركنا أن مواكبة السوق السعودية من الخارج، ومن مدينة دبي تحدياً، ليس النموذج الأمثل لخدمة هذه السوق". ويفصح فاسواني عن مهمتين أساسيتين لشركة في الشرق الأوسط، الأولى متعلقة بالسوق السعودية، والثانية تتمحور حول تغطية أسواق الشرق الأوسط انطلاقاً من مدينة دبي.

وعن الميزة التنافسية لشركة "ويبرو"، يرى فاسواني أن "إبرز المزاي التنافسية لشركة هي توفير مروحة متكاملة من الخدمات والحلول التقنية، وتنفيذ مشاريع البنية التحتية المعلوماتية، وتعتبر لأعين أساسيين على المستوى الدولي على هذا الصعيد".

وحول تقييمه للبيئة العالية لصناعة تقنية المعلومات والتحديات التي تواجهها، يجيب فاسواني "أن الأسواق العالمية معطشة للخدمات التي توفرها شركة مثل شركتنا. لكن هذه الأسواق تعج بالعديد من اللاعبين التقنيين الذين يقومون بضخ استثمارات كبيرة في أسواقهم.

لذلك فإن تحقيق خططنا الاستراتيجية على المستوى العالمي يرتبط بالإجابة على سؤال، كيف نحول إلى لاعبين عالميين على مستوى أكبر؟. أما الحل فيمكن من مقدرتنا على توفير اليد العاملة المحلية في الأسواق التي نتواجد فيها، ولم إطلاقاً نحو أسواقنا العالمية". ■

سوريش فاسواني: نتوقع أن تسجل سوق المعلوماتية السعودية نمواً بنسبة 25 في المئة، وأن تتفوق على الهند التي سجلت 22 في المئة

هذا المشروع المشترك يمثل خطوة استراتيجية تعكس التزامنا بالاستثمار في سوق تقنية المعلومات السعودية، وسيؤمن بالتالي التواصل مع عملائنا السعوديين ويفتح السوق أمام خدماتنا. وهذه هي الخطوة الأولى من نوعها لشركتنا في الأسواق العالمية.

ويضيف: "استناداً إلى هذه الاتفاقية، ستقوم "دار الرياض" بتوفير نحو 75 إلى 80 خبيراً سعودياً، في حين ستوفر شركتنا نحو 225 خبيراً، ليبلغ عدد العاملين في الشركة المشتركة نحو 300 موظف متخصص".

ويتوقع فاسواني "نمواً متسارعاً لأعمال الشركة جراء هذه الاتفاقية وفي مختلف القطاعات كالصناعة، المصارف، الاتصالات والنقل، علماً أن شركة "ويبرو" تقدم خدماتها حالياً إلى نحو 20 عميلاً في السعودية".

ويتنقل فاسواني للحديث عن استراتيجية شركة "ويبرو" في السوق السعودية، حيث "تحقق سوق المعلوماتية السعودية نمواً بنسبة 15 في المئة سنوياً. ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة إلى 25 في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة، ليتفوق على بلد مثل الهند التي سجلت مؤخرًا نسبة نمو وصلت إلى 22 في المئة".

مهمتان أساسيتان

يؤكد فاسواني أن السوق السعودية

سوريش فاسواني



سوريش فاسواني (Surish Vaswani)

يشغل سوريش فاسواني، منصب رئيس "ويبرو" ويشرف على قطاع حلول المؤسسات الكبرى وخدمات البنية التحتية للتكنولوجيا، وخدمات التجارب، "ويبرو" لتقنية المعلومات في أسواق الهند وآسيا المحيط الهادي والشرق الأوسط، وهو عضو في المجلس التنفيذي في شركة "ويبرو".

ويحمل فاسواني إجازة بالهندسة من معهد (IIT) في كاراجبور، كما أنه متخصص في الإدارة من المعهد الهندي للإدارة (IIM) في أحمد آباد، وقد صنف سوريش مؤخرًا ضمن أهم 25 رجل أعمال شاباً في الهند، وكان عضواً في اتحاد الصناعة الهندية (CII)، وفي رابطة صناع تكنولوجيا المعلومات (MAIT)، كما أنه الممثل التنفيذي لـ "ويبرو" في الرابطة الوطنية لشركات البرمجيات والخدمات (NASSCOM).



السعودية بحاجة إلى 5 ملايين مسكن قبل 2009 تحريك مشاريع الإسكان ينتظر آليات التمويل والتنظيم

الرياض - سليم بوذياب

والفارقة أن هذا القطاع، الذي يُشكّل، بترابطه مع غيره من القطاعات، "اقتصاداً قائماً بحد ذاته"، يفتقد للأطر التنظيمية والمصادر التمويلية، في ظل فشل السياسات الحكومية مثل صندوق التنمية العقاري في مجابهة الطلب القوي والمتنامي على المساكن، وعزوف المصارف عن تقديم قروض إسكانية في ظل غياب الأنظمة، لا سيما الرهن العقاري.

بدفع الطلب المتوقع على المساكن بالنشاط العقاري السعودي إلى التمويل بمعدل سنوي قدره 5,8 في المئة على مدى الأعوام المقبلة، إذ تشير الإحصاءات إلى أن عدد سكان المملكة سيؤزداد بنسبة 56,6 في المئة حتى العام 2020 ليصل إلى 35 مليون نسمة.

وحدة سكنية، مما يساهم في توفير السكن لنحو 5 ملايين مواطن. كما سيُقدّم صندوق التنمية العقاري خلال سنوات الخطة الخمسية نحو 75 ألف قرض بتكلفة 22,5 مليار ريال لبناء نحو 90 ألف وحدة سكنية، بالإضافة إلى بناء نحو 35 ألف وحدة سكنية من المساكن الشعبية في مختلف مناطق المملكة من قبل وزارة الشؤون الاجتماعية والمؤسسات والجمعيات الخيرية. إلى ذلك، تعتمد الحكومة على القطاع الخاص لبناء نحو 875 ألف وحدة سكنية، منها نحو 225 ألفاً بدعم ومساندة من الحكومة، وصولاً إلى تحقيق الهدفين الرئيسيين لقطاع الإسكان في خطة التنمية الشاملة، والتعجيل في توفير مسكن لكل أسرة، وزيادة ملكية المواطنين للمساكن.

بين 3 و5 في المئة، الأمر الذي يشير إلى أن المعروض من المساكن يقع خارج نطاق القدرة الشرائية لفئات ليست قليلة من السكان، ما يعمل التمديد الرئيسي في هذا المجال بالنسبة لخطة التنمية الثامنة.

خطة التنمية الخمسية الثامنة

يبلغ إجمالي الطلب المتوقع على المساكن في المملكة خلال خطة التنمية الخمسية الثامنة (2005 - 2009) نحو مليون وحدة سكنية، بمعدل 200 ألف وحدة سكنية لكل سنة، مما يتطلب تطوير أراضٍ سكنية بمساحة 28 مليون متر مربع على مدى خمس سنوات، أي 5,6 ملايين متر مربع لكل عام. استناداً إلى ذلك، تعتمد الحكومة السعودية عبر خطتها الثامنة إنشاء مليون

لعلّ من أبرز ملامح قطاع الإسكان في السعودية، ارتفاع نسبة متوسط تكلفة إيجار المسكن إلى متوسط دخل الأسرة في السعودية من 26 في المئة خلال خطة التنمية السادسة (1995 إلى 1999) إلى 30 في المئة خلال خطة التنمية السابعة (2000 إلى 2004)، لكن في المقابل، انخفضت نسبة ملكية المساكن خلال الفترة عنها من 65 إلى 55 في المئة، ويعود ذلك إلى محدودية فرص التمويل العقاري، وعدم مواكبة قروض صندوق التنمية العقارية للطلب المتزايد خلال السنوات الأخيرة.

وتراوحت نسبة المساكن الشاغرة، مع نهاية خطة التنمية السابعة، بين 12 و15 في المئة من إجمالي المساكن، وهي نسبة عالية مقارنة بالمعدلات الطبيعية التي تراوح عادة

القيمة المضافة لقطاع العقارات



حمد السبيعي



إبراهيم النصف

العربي السعودي حمد السبيعي أن "وتيرة النمو السكاني وارتفاع الطلب على المساكن أخذاً بإقليم يتبعها تهما على ضرورة إيجاد آليات تمويل عقاري أخرى، إضافة إلى آلية التمويل الحكومي، ما يتيح الفرصة لمشاركة القطاع الخاص في هذا الجانب الذي يوفر فرصاً استثمارية مربحة. مُتحدثاً عن "سعي القطاع الخاص بشكل عام والقطاع المصري بشكل خاص للحصول على مزيد من الضمانات للدخول كممول لهذا القطاع، لاسيما ما يتعلق منها بتوفير الرهن وسرعة التقييم عليها". وتوقع أن تزداد مساهمة القطاع المصري في تمويل الإسكان فور صدور نظام الرهن العقاري، حيث بلغ حجم التمويل العقاري للمقدم من المصارف التجارية نحو 13,4 مليار ريال حتى نهاية الربع الثاني من العام 2006. وأوضح أن (ساما) أعطت موافقتها لعدد من المصارف ل طرح منتجات لتمويل العقارات، كما قامت المصارف بمبادرات لإنشاء صناديق استثمارية عقارية والعمل بشكل مستمر على تطوير منتجات مبتكرة لمواجهة احتياجات سوق الإسكان.

برنامج "التقاعد" 3 مليارات ريال

في سياق المبادرات الإسكانية، يشير محافظ المؤسسة العامة للتقاعد السعودية محمد بن عبد الله الغزالي إلى "موافقة مجلس إدارة المؤسسة على إطلاق برنامج تمويل شراء المساكن وتقليصه على فترات ميسرة تصل إلى 25 سنة مع فترة سماح للسداد، ومن المتوقع أن يبلغ حجمه السنوي نحو 3 مليارات ريال وسيستفيد منه نحو أربعة آلاف مواطن سنوياً في كافة مناطق المملكة".

وحول مشاريع المؤسسة، يضيف: "قامت المؤسسة العامة للتقاعد بتأسيس

الأنشطة الأخرى للتمويل العقاري التي تقوم بها البنوك المحلية رغم محدوديتها حالياً. ويوضح العساف أن "جميع المؤسسات تدل على عدم كفاية تلك المبادرات والجهود لمواجهة الطلب على الإسكان الحالي والمتوقع، لذلك عملت الحكومة على دراسة أنظمة التمويل العقاري وقطاع الإسكان بأكملها بهدف التعرف على الخطوات الضرورية التي يتعين اتخاذها لتطوير القطاع ولتأمين القطاع الخاص من المشاركة على نحو فاعل ومن الاستثمار في هذا القطاع المهم".

ويختص العساف إلى أنه من الأولويات التي تتم تحديدها ويجري العمل على إقرارها، أولاً، نظام جديد للتمويل العقاري يستهدف وضع الإطار الأساسي للتمويل العقاري ودور الجهات الإشرافية مثل مؤسسة النقد العربي السعودي، وهيئة السوق المالية في السوق الثانوية.

ثانياً: نظام شركات التمويل ويحدد القواعد التي تحكم نشاط شركات التمويل العقاري بما في ذلك متطلبات الترخيص والأنشطة للسماح بها وإدارة الشركات والإشراف عليها وتسوية المنازعات.

ثالثاً: نظام التأجير التمويلي. رابعاً: نظام التنفيذ والرهن. خامساً: إجراءات معالجة الصعوبات المالية في تسجيل الرهن وإثبات الرقابة القضائية لقرارات التصجيل. وسيدور العساف أيضاً إلى نظامين يرتبطان بالتمويل العقاري "يجري العمل حالياً على إعدادهما وقد صلا إلى مرحلة متقدمة في البحث تمهيداً لإقرارهما، يتعلق أولهما بالتقييم العقاري، والآخر بالسجلات الائتمانية".

النمو الأخضر للبنوك

بدوره، يرى محافظ مؤسسة النقد

تكمين أهمية قطاع البناء والتشييد في كونه يشكل القاعدة الرئيسية للاستثمارات في المباني والطرق وشبكات المياه والصرف الصحي والأعمال الإنشائية الأخرى، بحيث يرتبط أداء هذا القطاع بحجم الاستثمارات الكلية المتوقعة في هذه المجالات خلال الخطة الثامنة، والتي من المتوقع أن يتم تطبيق نماذج سكنية وأساليب بناء جديدة، وأن تشهد السوق ظهور شركات بناء صغيرة ومتوسطة متخصصة وذات قدرات تنافسية، مما سيزيد القيمة المضافة في قطاع البناء والتشييد السعودي بمعدل سنوي قدره 6,7 في المئة، لتتوقع مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي من 6,6 في المئة في العام 2004 إلى 7,3 في المئة للعام 2009. وكان قطاع البناء والتشييد شهد خلال خطة التنمية السابعة تطوراً ملحوظاً، حيث ارتفعت القيمة المضافة للقطاع من 39,44 مليار ريال في العام 1999 إلى 46,96 ملياراً في العام 2004، بمعدل نمو سنوي قدره 3,6 في المئة مقابل 2,1 في المئة خلال خطة التنمية السادسة.

وعلى غرار قطاع البناء والتشييد، من المتوقع أن يزداد النشاط العقاري في المملكة خلال السنوات الخمس المقبلة بمعدل سنوي قدره 5,8 في المئة، ليرتفع بذلك إسهامه في الناتج المحلي الإجمالي من 6,8 في المئة في العام 2004 إلى 7,25 في المئة للعام 2009.

مبادرات غير كافية

يمثل صندوق التنمية العقارية أول مبادرة حكومية شاملة لتوفير تمويل الإسكان. وقد منح هذا الصندوق، منذ إنشائه في العام 1975 وحتى نهاية العام 2006، قروضاً بلغ عددها 510811 قرضاً لبناء نحو 613 ألف وحدة سكنية في نحو 40 ألف مدينة وقرية سعودية.

وفي سياق المبادرات الحكومية، يشير وزير المالية السعودي، إبراهيم العساف إلى أن "البنك السعودي للتسليف يدرس حالياً الدخول في تمويل شريحة محددة من السكان للعائلات التي ليس لديها إمكانية الحصول على التمويل من صندوق التنمية العقارية ووسائل التمويل الأخرى".

ويتطرق العساف إلى مبادرات القطاع الخاص في هذا المجال، بما في ذلك قيام بعض الشركات بمشاريع كبرى في قطاع العقارات، لافتاً إلى "إطلاق صناديق التمويل العقاري (REIT) من قبل القطاع المصري، بما في ذلك ما أعلنت عنه مؤخرًا مجموعة سامبا، وكذلك



د. عبد الوهاب أبو داهش



يوسف بن عبد الله الشلالش



محمد بن عبد الله الفراجي

سامبا إحدى مراحل مشروع القصر بنحو 900 مليون ريال سعودي، وبذلك "ساب" بمبلغ 100 مليون ريال، إضافة إلى بنوك ومؤسسات مالية أخرى، ويشهد الشلالش على أن "استكمال البنية الأساسية اللازمة لعمل سوق التمويل العقاري عموماً، والإسكاني منه على وجه الخصوص، أصبح قضية لا تحتمل التأجيل أو المرور بمرحلة التجربة والخطأ، فحذراً من "الأثار الاجتماعية والأمنية وحتى السياسية السلبية التي لا تحمد عقباهما جزاء الفجوة المتزايدة بين المطلوب والمعروض من الوحدات السكنية".

ضغوط حادة

يرى الخبير المصري والاقتصادي د. عبد الوهاب أبو داهش أن "قطاع تمويل المساكن ضخم للغاية لدرجة أن صندوق التنمية العقاري بمحفظة البالغة 92 مليار ريال غير قادر على تلبية إحتياجات الطلب المتنامية

الهندية والبنك العربي الوطني". ونؤذ بنجاح شركة الملكة للتقسيط في توفير تمويل لمشاريعها يصل إلى أكثر من 600 مليون ريال ومشاركتها في تأسيس أكثر من صندوق استثمار عقاري متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية في دول خليجية عدة كالكويت والإمارات والبحرين. كما نجحت الشركة في إصدار أول صكوك إسلامية مدعومة بالأصول والرهونات العقارية، بضمن من مؤسسة التمويل الدولية التي رصدت 100 مليون دولار لدعم هذا البرنامج، وهو يشكل جزءاً من سلسلة إصدارات متتالية بقيمة ملياري ريال سعودي تستصدرها الشركة خلال العامين المقبلين بهدف تسهيل تمويل المواطنين لشراء المساكن.

إلى ذلك، "طوّرت دار الأركان" ستراتييجيتها وأعدت بناء هياكلها وأنظمتها وتحالفاتها لتفي بوعودها، ما جعلها تكسب ثقة البنوك المحلية لتحصل على قروض تمويلية كبيرة، حيث مؤل بنك

مجمع سكني في الحي الديبلوماسي في مدينة الرياض يستوعب نحو أربعة آلاف مواطن، بالإضافة إلى تشييد وبناء أبراج مكتبية بمساحات مختلفة في مدينة الرياض، كما تتولى حالياً تطوير مركز الملك عبد الله المالي على مساحة تفوق 1,6 مليون متر مربع، إضافة إلى مشروع حيوي آخر سيُشيد على مساحة 800 ألف متر مربع وهو مخصص ليكون مقراً لشركات تقنية المعلومات والاتصالات، ومجهز بأحدث التقنيات ويحتوي على عدد كبير من الوحدات السكنية. كذلك يباشر المؤسسة العمل على تشييد أبراج سكن الحجاج في مشعر منى، ويتم حالياً دراسة مشروع مركز تجاري سكني متطور في جدة".

عوائق استثمارية وحلول ذاتية

يلخص رئيس مجلس إدارة "دار الأركان" يوسف بن عبد الله الشلالش العراقق الاستثمارية في القطاع العقاري الإسكاني في ثلاثة محاور رئيسية، ندرة الشركات الكبرى العاملة في مجال التطوير الإسكاني الحقيقي، شح آليات التمويل الإسكاني سواء لجهة تمويل المشاريع الإسكانية أو تمويل شراء الوحدات الإسكانية، وعدم اكتمال البنية التحتية والإجرائية.

وأشار إلى جهود الشركة في معالجتها، من خلال: "تحويل وحدة التمويل الداخلية لـ"دار الأركان" إلى شركة تمويل إسكاني باسم ملكة للتقسيط، التي قامت بإقراض أكثر من ثلاثة آلاف مواطن اشتروا مساكن لهم من "دار الأركان". وقد تمكنت الشركة الجيدة من بناء سجل إقراضي ناجح، وتأسيس شركة مساهمة مقفلة برأس مال ملياري ريال تعمل في قطاع التمويل الإسكاني للأفراد بالشراكة مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) وشركة H.D.F.C.

العرض والطلب على الوحدات السكنية

على مدى خطط التنمية الخمسية

نسبة التنفيذ لخطة العرض مقابل الطلب %	الإنجاز العقلي (العرض)	الطلب التوقع على الوحدات السكنية	
49	75000	154000	الخطة الأولى: 1970-1974
62	200000	324200	الخطة الثانية: 1975-1979
164	437800	267200	الخطة الثالثة: 1980-1984
61	172607	285000	الخطة الرابعة: 1985-1989
98	393180	400000	الخطة الخامسة: 1990-1994
52	283300	550000	الخطة السادسة: 1995-1999
37.5	300000	800000	الخطة السابعة: 2000-2004
-	-	1000000	الخطة الثامنة: 2005-2009



كزوي دورز

أسعار العقارات "كون السوق مفتوحة بالأساس".

ويعتبر كبير الدراء، مدير التمويل الاستثماري في مصرف الراجحي كيشور ناير "أن قطاع تمويل المساكن من القطاعات الجذابة، وتكمن أهميته في أنه سوق جديدة، لكنه يتطلب في المقابل، على غرار أي سوق ناشئة، توازن الأسس والريشة التنظيمية للناسبة".

ونوه بأن "عددًا من اللاعبين لن ينتظر اكتمال الأطر التنظيمية والقانونية لدخول سوق تمويل المساكن، بل إنهم سيهمدون إلى دفعها للأمام، وستكون الأطر القانونية بالتالي مجبرة على مواكبتها".

وبسبب غياب هذه التنظيمات والأطر القانونية، يرى ناير أن "عملية التمويل ستقتسم باكلافها العالية تبعاً لارتفاع المخاطرة، ولا شك، في هذا المجال، بأن دور المصارف مهم للغاية لجهة دفع سوق التمويل السكني للانفتاح أكثر فائز، وهو ما حصل في بلد كالهند على سبيل المثال"، مضيفاً: "كافة الأمور التي تتطلبها هذه السوق للانطلاق متوفرة، من التمويل إلى الطلب فالإعارة، باستثناء الشق القانوني، وهذا الأمر سيُعالج... أنا على ثقة من ذلك".

ويشدد كزوي دورز، المدير العالمي في قسم تمويل المساكن والأسواق المالية في مؤسسة التمويل الدولية (IFC) الناجبة لجموعة البنك الدولي، على الدور الريادي للحكومة في وضع أطر تنظيمية تتطلبها النشاط الذي تشهده سوق المساكن السعودية، إذ أن أطراً كهذه هي أكثر من ضرورية لنجاح عملية تمويل المساكن، واعتقد أن السلطات السعودية، بعد سلسلة مناقشات مستفيضة، هي في طريقها لحل هذا اللغز غريب. ■



كيشور ناير

العقاري، فإننا نتحدث عن غياب شبه كامل للبيئة التحتية المتمثلة في البيئة التنظيمية والتشريعية لصناعة العقار والمساكن. ويخلص أبو داهش إلى أن متطلبات تغيير الأنظمة واللوائح، خصوصاً في ما يتعلق بالقطاع العقاري، إما جاءت لمعالجة أمرين مهمين بالنسبة للدولة:

— فشل السياسات الحكومية مثل صندوق التنمية العقاري في مجابهة هذا الطلب القوي والمتنامي على المساكن.

— عجز المصارف عن تقديم قروض إسكانية في ظل غياب الأنظمة واللوائح، ومنها الزهن العقاري.

ويشير إلى أن "الطلب الشعبي، المؤكّد الأساس للقطاع، من الممكن في حال التقصير في مواكبته، أن يشكل أزمة مستقبلية حقيقية".

الأنظمة استجاري الملائعين

يشير رئيس الدائرة الاقتصادية في بنك "ساب"، د. جون أسفيكيناكيس إلى "الطابع المحلي للطلب المتزايد على المساكن في السوق السعودية، وذلك على نقض ما نشهده في العديد من الدول الخليجية، والتي تعتمد أسواقها العقارية على الطلب الخارجي وبنسب كبيرة".

واستناداً إلى "حاجة السوق إلى 1,5 مليون وحدة سكنية جديدة مع حلول العام 2015"، يتوقع أسفيكيناكيس "صدور قانون جديد للزمن العقاري لوكالة حالة الطلب والنمو اللذين يشهدهما هذا القطاع، مصححاً بأن "هذا القانون قد أصبح بالفعل في مجلس الشورى الآن وتوقع صدوره في القريب العاجل، وسيكون له أثر إيجابي كبير على السوق، وسيخلق طفرة جديدة في القطاع العقاري السعودي"، مُستبعداً أن يكون لصدور هذا القانون أثر على ارتفاع



د. جون أسفيكيناكيس

على الإسكان، ولدرجة أن النشاط السكني يمثل 70 في المئة من حجم القطاع العقاري في المملكة. وإذا ما ربطنا قطاع بناء المساكن بالأنشطة الاقتصادية المرافقة، كصناعة الإسمنت والحديد والألومنيوم والبناءات والأثاث وغيرها، لوجدنا أنه يمثل اقتصاداً قائماً بحد ذاته".

ويوضح أبو داهش بأن "الضغوط التي تواجه صناعة الإسكان في المملكة تبدو أكثر حدة من أية دولة أخرى، ولعل من أهمها أن الدخل الفردي للنفقة المعمرية بين 25 و35 سنة يبلغ في المتوسط نحو 4 آلاف ريال فقط، إضافة إلى أن نمو تكوين العائلة يفوق نمو المساكن بنسبة كبيرة، حيث تصل الفجوة بين العرض والطلب إلى 50 في المئة، وهي فجوة كبيرة للغاية".

ويطلب تعزيز قوة المواطن الشرائية كتمهيلات تمويلية لا تستطيع المصارف للحلية أو شركات التسييس الحالية مواكبتها من دون وجود هيكل تمويلي متكامل، يتناسب مع طبيعة السوق العقارية، خصوصاً قطاع المساكن، الذي يتطلب قروضا طويلة الأجل تصل إلى 30 عاماً، وقد يعتري هذه الفئة مخاطر لا يمكن للقطاع البنكي أو قطاع تقسيم المساكن تحمّلها ما لم تكتمل هيكلية التمويل بوجود سوقين أولية وثانوية.

ويضيف: "يزداد موضوع الإسكان هماً وتعقيداً عندما يُربط التمويل بضرورة وجود سوق مالية قادرة على تصديق القروض العقارية. بمعنى آخر، إن مؤسسات تمويل العقار تحتاج إلى تحويل قروضها في صورة سندات مالية أو صكوك إسلامية تلحظها في السوق المالية على المؤسسات والأفراد، في ما يُعرف بالتسديد، وإذا أضفنا إلى ذلك عدم اكتمال الأنظمة والتشريعات الأخرى الخاصة بالمساكن وتمويلها ونظام الزمن



الشيخ سعود بن صقر القاسمي

الإمارة على الاستجابة له يمكن أن تستقطب الأموال العالية التي تتطلب بيئة عمل وعيش ترقى إلى مستوى طموحاتها.

وتركز الإمارة على البنية العمرانية المدنية التي تشمل المواصلات من طرق وجسور وأرصفة وحدائق وموانئ ومطارات وشبكات كهرباء ومياه واتصالات ومخططات تنظيمية. كما تركز أيضاً على تحديث البنية القانونية والتشريعية والإجرائية.

ويشير النجاشي إلى أن مكتب التطوير والاستثمار في رأس الخيمة يعمل بشكل حثيث على إدخال نهضة القطاع الخاص إلى الحكومة وهو يعمل على تنويع اقتصاد الإمارة في مجالين أساسيين: تطوير أسلوب العيش والتنمية الصناعية.

على مستوى تطوير أسلوب العيش تحرص الإمارة على تطوير المشاريع الشاملة التي لا تقتصر على مشاريع العقارات والضيافة وإنما تشمل جميع المرافق التي تتكامل في ما بينها تؤمن بيئة عيش متطورة، وهي تتوقع في مجال الضيافة أن تنجز أكثر من 20 فندقاً خلال السنوات الثلاث إلى الخمس المقبلة ما سيضيف 6 آلاف غرفة فندقية جديدة في الإمارة.

وتعنى الإمارة بشكل كبير في النهوض بالقطاع التعليمي لديها والقطاع الصحي حيث تزيد الاستثمارات الإجمالية للمؤسسات التعليمية التي ستنضم إلى الحرم الجامعي لمبادرة "إدراك"، التي يشارك مكتب التطوير والاستثمار فيها، على 225 مليون دولار. كما تصل الاستثمارات الإجمالية في المشاريع الصحية إلى 70 مليون دولار. وفي هذا الإطار تم توقيع اتفاقية شراكة ستراتيجية مع مستشفى ميونخ فيس، كما يبدأ المستشفى الخاص في الإمارة قريباً باستقبال المرضى. ■

18 في المئة نمو الناتج المحلي الإجمالي في رأس الخيمة القاسمي: الإمارة وجهة استثمارية جديدة

تمكّنت إمارة رأس الخيمة خلال السنوات القليلة الماضية من تحقيق خطوات بارزة على صعيد النهوض العمراني والاجتماعي. وسجل الناتج المحلي للإمارة نمواً قياسيًّا بلغ في العام 2005، نسبة 18 في المئة ليصل إلى 2,5 مليار دولار. وتجاوزت حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي 12600 دولار. وأكد ولي عهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة الشيخ سعود بن صقر القاسمي أن تطوير الموارد البشرية هو الركيزة لتحقيق التميز في مسيرة النمو التي تشهدها أمة، مؤكداً أن الإمارة سواصل الاستثمار في مجالات التعليم والصحة.



د. عزت النجاشي

المبادرات الهادفة إلى تغيير اتجاه وتمسين أداء الاقتصاد، حيث باشرت الحكومة إلى اتخاذ خطوات جريئة لتحديث وتطوير وائزتها المقلقة بدءاً بإصلاحات أدخلتها على قوانين ملكية الأراضي والعقارات وطريقة عمل البلديات الحالية. وباتت الإمارة حالياً توفّر للشركات وللستثمرين قائمة طويلة من الحوافز أبرزها، بيئة خالية من الضرائب، ومناطق حرة وتعرفة جمركية اسمية على الواردات لا تتجاوز 5 في المئة بالنسبة للشركات المتجلة مملّكة، والسماح بإعادة تصدير كامل رأس المال والأرباح وسهولة الحصول على العمالة، وتكلفة أساسية أقل وحكومة داعمة للأعمال، وانعدام شبه تام للبيروقراطية وقوانين والنظمة محلية مشجعة للاستثمار، بالإضافة إلى موقع الإمارة الاستراتيجي.

وبحسب الرئيس التنفيذي لمكتب الاستثمار والتطوير في الإمارة د. عزت النجاشي، فإن التحدي الأكبر الذي تعمل

كلام القاسمي جاء خلال افتتاحه "مؤتمر رأس الخيمة 2007" الذي انعقد في الإمارة للمرة الأولى جماعاً للمستثمرين وقادة الأعمال. واستعرض المؤتمر برامج التطوير التي تشهدها الإمارة ورؤيتها القياسية والاستثمارية.

القاسمي: مجرد بداية

يؤكد القاسمي أن إمارة رأس الخيمة ستواصل سعيها لتزويد مواردها البشرية والمقيمين فيها بأفضل الخدمات. ويوضح ذلك من التسهيلات والحوافز التي تقدمها الحكومة للمؤسسات التعليمية والطبية الحالية التي بدأت تترك أهمية الإمارة كوجهة استثمارية جديدة في الشرق الأوسط. ويضيف أن الإنجازات التي حققتها الإمارة مؤخراً على صعيد الطرق والموانئ والمرافق المائية ما هي إلا مجرد البداية لسيرة تنمية شاملة تتضمن الارتفاع بمستويات الكفاءة والضيافة في العمل الحكومي وتعزيز سهولة إجراءات مزاوله العمل وتشجيع البنى التحتية المستدامة التي تراعي المحافظة على البيئة بصفتها أحد أبرز عوامل الجذب السياحي في الإمارة.

كما يصرّ القاسمي على ضرورة تمكين المرأة من الحصول على فرص لإثبات قدراتها، ويقول "إذا كان لأي مجتمع أن يتطور فلا بد من إتاحة فرص متكافئة لجميع أفرادها للعمل والارتقاء على السّمّ الفوقي بحسب الكفاءة، فعندما تعجز المرأة عن توظيف طاقاتها سيكون المجتمع هو الخاسر الأول والأخير".

برنامج تطوير شامل

وقامت إمارة رأس الخيمة بالعديد من

Horeca 2007

27-30 March 2007 BEIRUT - LEBANON

14th Edition

5 REASONS TO PARTICIPATE:

- DEFINE OPPORTUNITIES
- IDENTIFY AND SECURE NEW BUSINESS
- GET YOUR MESSAGE HEARD
- GENERATE NEW LEADS
- CONNECT WITH VALUABLE CONTACTS

EXPERIENCE HORECA, YOUR ANNUAL HOSPITALITY AND FOOD EVENT IN THE REGION

Gold sponsor



Official carrier



Supported by



Official magazine

HOSPITALITY magazine

Horeca is endorsed by



Lebanese Ministry
of Tourism



LEBANESE REPUBLIC
Ministry of Economy and Trade



IDAL



Association of
Lebanese Industrialists



Syndicate of
Hotel Owners in
Lebanon



Syndicate of Lebanese
Food Industries



Syndicate of Lebanese
Restaurants, Cafes, Night-
clubs, and Pastry Chefs



Syndicate of Lebanese
Supermarkets Owners
in Lebanon



Syndicate of Importers of
Foodstuffs, Consumer
Products in Beirut in Lebanon

Organizers

Hospitality
LEBANON

P.O. Box 90155 Jdeidet-el-Metto 1202 - 2020, LEBANON

Tel: +961 1 480 081 - Fax: +961 1 482 876

E-mail: info@hospitalityservices.com.lb

www.hospitalityservices.com.lb



رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة: ندعو رجال الأعمال لاكتشاف الجزائر الجديدة

الجزائر- حسين فواز



إبراهيم بن جابر

قبل بضعة أشهر تمّ انتخاب إبراهيم بن جابر رئيساً للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة التي تضمّ جميع الغرف في المدن والمناطق أي ما يشبه اتحاد الغرف الجزائرية. وينشط بن جابر في قطاع الأعمال لاسيما في قطاع الأدوات المنزلية، وهو اختبر العمل في الشأن العام لسنوات عدة من خلال تسلمه مناصب مختلفة في منظمات القطاع الخاص الجزائري، حيث كان عضواً في غرفة العاصمة ورئيساً للجنة تنظيم الاستيراد في الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، وناظراً لرئيس منظمة أرباب العمل وعضواً في منتدى رجال الأعمال.

هنا حديث مع إبراهيم بن جابر حول القطاع الخاص الجزائري وآفاق التعاون العربي والدولي.

القرارات المتعلقة بأنشطة قطاع الأعمال فيها لضوابط والتشريعات الأخرى، كلها أتت باقتراحات من القطاع الخاص، وهذا يعتبر مكسباً كبيراً لمنظمات رجال الأعمال في الجزائر. نعود للقول بأنّ القطاع الخاص الجزائري لم يلق العناية التي تلقاها منظمات القطاع الخاص في البلدان العربية الأخرى، لكن ما تحقق في فترة وجيزة مؤشّر على التوجهات المستقبلية.

■ ماذا نتوقعون من اتفاق الشراكة الموقود مع الاتحاد الأوروبي؟

□ الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي أصبح أمراً نافذاً ولا عودة للوراء، لكننا ندرس إمكاناتنا واحتياجاتنا ومجالات الإفادة من هذا الاتفاق. فنحن لدينا سوق كبيرة نسبياً تعد أكثر من 33 مليون نسمة، ولدينا قدرة شرائية لا بأس بها، تعكس الناتج الخام المرتفع في الجزائر. لا تعلق كبير الآمال على التعاون مع الاتحاد الأوروبي لأن أوروبا مفتوحة على أوروبا قبل أي منطقة أخرى، حين أنّ العالم العربي يملك طاقات ضخمة وموارد بشرية مهمة ومصادر للطاقة بكلفة منخفضة جداً، وبالتّالي يمكن التعاون على الصعيد العربي لإنشاء مؤسسات مشتركة ونغزو بها الأسواق الدولية.

منه للمنظمات، يكون للغرفة فيها دور فاعل ومفاعل بين جميع الفقاء.

لا عودة للوراء

■ نتحدثون عن مرحلة جديدة، ما هي ملامح المرحلة السابقة؟

□ لا يجوز أن ننسى أنّ الجزائر خرجت مؤخراً من النظام الاشتراكي الذي استمر من الستينات حتى مطلع التسعينات، وهو نظام له خصوصياته وتعقيداته بالنسبة للمؤسسات والقطاع الخاص. اليوم تغيرت الأمور وأصبح لرجال الأعمال كلمة ومواقف تصل إلى الدوائر الرسمية. وبهذه إعلام شأن مؤسسات القطاع الخاص وإعلام رجال الأعمال للكانة التي يستحقها.

لا نذكر أنّ الكثير تحقق في السنوات الأخيرة، وتكفي الإشارة إلى أنّ معظم

■ هناك عدد من المنظمات والهيئات التي تجمع رجال الأعمال وتحدث باسمهم في الجزائر، هل يضعف هذا الأمر وحدة القطاع الخاص؟ وما دور الغرفة في هذا المجال؟

□ نحن نرى العكس تماماً. بداية نقول أنّ الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة مؤسسة شبه حكومية وهي التي تجمع كلّ المنظمات والأفراد والهيئات المنتمية إلى عالم الأعمال في الجزائر، وعلاقات الغرفة مع المنظمات جيدة يسودها التعاون والتغاهم. ونشير إلى أنّ للغرفة مهام تختلف عن دور ومهام المنظمات الأخرى وهي نوع من النقابات والاتحادات التي ينسب إليها رجال الأعمال وأرباب العمل، أما الغرفة فتقوم بربط العلاقة بين القطاع الخاص والدولة وتلعب دوراً استشارياً للحكومة ولديها مهمة استشرافية، وتقديم المقترحات للحكومة لتعديل القوانين والتشريعات لصحة القطاع الخاص عبر 6 لجان فاعلة.

بالنسبة لدور الغرفة بين منظمات رجال الأعمال الجزائريين، فنحن نهدف إلى جمع النشمل وتقريب وجهات النظر بين منتدى رجال الأعمال ومنظمة أرباب العمل، ونسعى جاهدين لقيام مرحلة جديدة من التعاون بين

رجال الأعمال الجزائريون
جاهزون لأقامة شراكات ناجحة
مع نظرائهم العرب

التعاون المغربي

■ ماذا عن التعاون في إطار اتحاد المغرب العربي؟

■ نحن 5 دول مغربية محكوم على شعوبها العيش كجيران وأشقاء، وإن يغير أحدا موقع بلده ويبحث عن جيران جدد، جرى الحديث سابقاً عن إمكانية فتح الحدود بين البلدان المغربية ولم يكتمل

إلغاء الجواز الجمركية لا يخدم مصلحة الجزائر في الوقت الحاضر

ندرس مجالات الإفادة

من اتفاق الشراكة مع أوروبا

مجالات الصناعات والبنوك والمؤسسات المالية والخدمات. هذا نوع من التعاون المرغوب والذي نسعى إلى تشجيعه. وفي الوقت نفسه، نقوم بجهود كبرى بغية الترويج لمخاض الاستثمار الجيد في الجزائر وللتعريف بالفرص ذات الجدوى للزرتعة.

مناخ الاستثمار

■ يرى البعض أنّ التغييرات بسيطة في الجزائر والأمل التي كانت معقودة في آخر التسعينات تتراجع يوماً بعد يوم، وأنّ البلد في حال انتظار؟

■ مدينا بخبرة تركب بين العام 2000 و2002، هذا صميم وتعرف أنه انعكس سلباً على صورة البلد بعد الانطلاقة السياسية والاقتصادية أواخر التسعينات، هناك الكثير من الأسباب التي لا مجال لنكرها، لكن في المقابل نحن اكتسبنا خبرة ومعرفة ثمينتين.

ودمجنا في تطوير القوانين والتشريعات وأساليب التعامل مع المستثمر الخارجي وخصوصاً العربي الذي نرغب بال تواصل معه واستقطابه في الوقت الحاضر.

نود الإشارة هنا إلى أنّ الجزائر تتمتع بمناخ جيد للاستثمار من جميع النواحي. فالتشريعات تعتبر من الأفضل في المنطقة والفرص متنوعة وعديدة وآفاق الرقودية لا حدود لها، والأهم من ذلك كله الرغبة الصادقة لدى الحكومة والقطاع الخاص بأن يحظى المستثمر بكل أنواع الترحيب والرعاية والتشجيع.

نقطة الضعف الأساسية حالياً هي النقص في الترويج وعدم معرفة الآخرين بما تملكه من إمكانات وما لدينا من فرص للاستثمار وتحقيق الأرباح في جميع القطاعات. وفي المقابل نشكو أيضاً من عدم الصبر والتريث لدى رجل الأعمال الجزائري الذي يزور البلدان المصدرة للاستثمار وخصوصاً منطقة الخليج، معتبراً أنه سوف يحصد النتائج من الزيارة الأولى لكنه يعود بأفكار عكسية، ولذلك يلاحظ رجال الأعمال وأعضاء الغرفة أننا نناشدكم دائماً لكي يتحلوا بالصبر ويكرروا المحاولات لأنّ النتائج الإيجابية سوف تأتي في النهاية ■



الراهن لأننا نحتاج إلى ما يسمى فترة تحضير أو فترة سماح لتأهيل مؤسساتنا ورفع قدراتها التنافسية كي لا تتعرض لانعكاسات حادة من جراء فتح السوق بالكامل.

وعندما نتحدث عن فترة سماح لا يعني ذلك أننا في حالة انتظار ونقف مكتوفي الأيدي، بل على العكس نحن نقوم بالترويج لفرص الأعمال في الجزائر منذ سنوات عدة ونشجع الأصدقاء والأشقاء على الجيء إلى بلدنا والقيام بمشاريع شراكة، وتكرر دائماً أننا نبحث في الدرجة الأولى عن الشريك التقني الذي يساعد على رفع القدرات الإنتاجية لمؤسساتنا والقدرات التنافسية لقطاعنا.

ونود الإشارة في هذا المجال إلى ما شهدته الجزائر من استثمارات توسية في

الشرق. يقول أحد الخبراء إنّ الناتج الخام لجميع بلدان المغرب العربي هو 100 مليار دولار، منها 50 مليار للجزائر وحدها. لكن علينا التواضع قليلاً، فهذا الرقم لا يعاين الناتج الخام لولاية ميرييلاند الأميركية فقط. لا ننصد التضاؤم في هذا المجال والتفاؤل موجود إذا توحدت الفرض، وإذا تصرفنا بنزاهة في التبادلات بعد فتح الأسواق، وليكن تعاملنا كما يتعامل الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. الجزائر لا تطالب من الجيران والأشقاء معاملة خاصة ويكتفي أن يعامل المنتج الجزائري مثل المنتج الأوروبي.

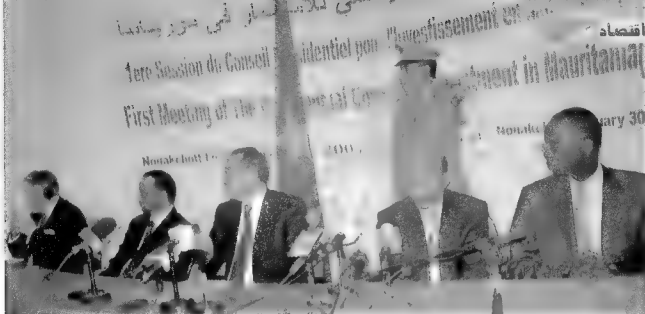
هل تسرعت الجزائر في عقد الاتفاقات الإقليمية والدولية، وهل هي جاهزة لفتح السوق وقادرة على تحمل الانكساعات؟

■ لا أحد يستطيع السير عكس التيار، ولا يمكن في هذا العصر الانغلاق والتقوقع. فتح الأسواق أصبح خياراً واضطراً لجميع البلدان، شرط أن لا تسود شريعة الغاب وأن تحترم المصالح المشتركة. على سبيل المثال إذا أخذنا مسألة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، نقول إنّ إلغاء الرسوم الجمركية لا يخدم مصلحة الجزائر في الوقت

الاعتماد على الطاقات

والموارد البشرية العربية

لمواجهة التكتلات



الرئيس علي ولد محمد فال (الثالث من اليمين) يفتح للتلقي ويحييه به من اليمين: محافظ البنك المركزي الموريتاني، الوزير محمد ولد العابد، الوزير الأول سيد ولد بوبكر وممثل البنك الدولي جهيس بوند

الاجتماع الأول للمجلس الرئاسي للاستثمار في موريتانيا اجتذاب المستثمرين والتعريف بالإصلاح والفرص

نواكشوط - حسين فواز

والنيابية التي جرت مؤخراً والانتخابات الرئاسية المرتقبة. ويقتضي هذا القرار بعدم ترشيح أي من الوزراء والمسؤولين الحاليين إلى أي منصب قيادي أو العودة إلى مناصبهم. لأن التغيير المرتقب لم يقف حائلاً أمام البرامج الإصلاحية التي أطلقها الرئيس الموريتاني ومعاونوه منذ توليه السلطة قبل نحو سنتين وأهمها في المجال الاقتصادي.

تشهد موريتانيا خلال الشهر الحالي انتخابات رئاسية تؤدي إلى تغييرات جذرية تطاول جميع الوزراء والمسؤولين، وذلك انسجاماً مع القرار الذي اتخذته الرئيس للموريتاني علي ولد محمد فال منذ الإعلان عن الانتخابات البلدية

البنى التحتية وفي القطاعات الإنتاجية والخدمية، فضلاً عن تنمية الموارد البشرية.

متابعة رئاسية

وحرص الرئيس علي ولد فال على حضور الملتقى فافتتحه وتابع اجتماعات اللجان وأشرف على الجلسة العامة الختامية مستمعاً ومتحدثاً، واختتم الملتقى بكلمة شاملة تؤسس للعمل المستقبلي. وجاء في كلمة الافتتاح: لقد غيرت العملة الكثير من المعطيات، ونحن مضطرون إلى مواجهة التحديات، لكننا مطمئنون إلى إمكاناتنا وتميزنا، فموريتانيا في موقع جغرافي متميز وتملك ثروات طبيعية وخامات كبرى ولديها شعب شاب وناشط يعزز قطاع خاص معروف بديناميته، ونحن اليوم في مشروع إصلاحي واسع ننفذ وسط إجماع وطني.

وقادة منظمات وهيئات دولية وإقليمية، وجرى اختيار دسيسي ولد الفاء لتولي منصب الأمين الدائم للمجلس، وهو شاب ذو خبرة وكفاءة، وقد عمل لسنوات عدة في البنك الإسلامي للتنمية.

شاهد الحكومة الموريتانية أن يكون الاجتماع الأول للمجلس الرئاسي للاستثمار حدثاً غير عادي، فنظمت ملتقى في نواكشوط برعاية وحضور الرئيس علي ولد فال، دعي إليه عدد من الشخصيات الدولية والعربية الذين أطلعوا، وعلى مدى يوم كامل، على أهداف المجلس واحتياجات موريتانيا العاجلة إلى استثمارات مختلفة في مجالات

أمران أساسيان يصفان القيادة الموريتانية حالياً هما:

- * تغيير الصورة الدولية لموريتانيا في مجال الأعمال والاستثمار، أو على الأقل تلميع هذه الصورة بعد الإساءة التي لحقتها خلال السنوات الماضية، والتي انعكست سلباً على الحكومة ورجال الأعمال والموريتانيين كافة.
- * تحسين مناخ الاستثمار وتشجيع للمستثمرين للمجيء إلى موريتانيا والإفادة من المناخ الجديد للتقسيم بالانفتاح الكامل وبالفرض المجدي.

حدث غير عادي

في إطار العمل على هذه الأهداف، جرى تأسيس المجلس الرئاسي للاستثمار برئاسة الرئيس ولد فال وعضوية عدد من الشخصيات الموريتانية والأجنبية من رؤساء شركات ومستثمرين ورجال أعمال

الرئيس علي ولد فال:
إزالة العواجز والعقبات أمام الاستثمار
بدلاً من الوعود والالتزامات

وتابع: "إن إنشاء المجلس الرئاسي للاستثمار بفضل في إطار الجهود المبذولة لإزالة كل الحواجز أمام تنمية الاستثمار، ويسعى إلى جعل بلندا قادراً على جذب الاستثمار وتنميته".

وكانت الحكومة الموريتانية عهدت إلى وزارة الشؤون الاقتصادية والتنمية تنظيم اللقطة بالتعاون مع الأمين الدائم للمجلس، وتبجحت اللجنة للنظمة برئاسة الوزير محمد ولد العابد أكثر مما كان متوقفاً. حسب رأي الضيوف، الذين لقوا حفاوة وتكريماً من المسؤولين الموريتانيين بدءاً من محافظ البنك المركزي الموريتاني، مروراً بحفل الغذاء الذي نظمه الوزير الأول سيد ولد بئر وكمر وصولاً إلى حفل العشاء الذي دعا إليه الرئيس علي ولد فال.

العابد: إصلاحات إيجابية

وتحدث الوزير محمد ولد العابد في حفل الافتتاح عن التطورات التي شهدتها الاقتصاد للموريتاني العام الماضي، فأشار إلى عدم استقطاب استثمار مباشر مبرمسة باستثناء قطاع النفط وهو قطاع جديد في البلاد. وهذا أمر يجعل الاقتصاد مشاً وعرضة للتقلبات.

وتابع: "يضاف إلى ذلك إن القطاع الخاص الموريتاني لا يزال ضعيفاً وغير قادر على إقامة مؤسسات كبرى. لكن في المقابل تم تسهيل الكثير من الإجراءات، ما أعاد الثقة بالبلاد وباقتصادها وطمأن شركائنا الأجانب. ولا شك أن ما قامت به الحكومة في هذا المجال يعتبر إنجازاً حقيقياً، حيث اهتمت بإصلاح النظام السياسي، وبإشترت بإصلاحات إدارية، وعملت على الإفادة من الخبرات الوطنية ومن العلاقات الدولية. ولا شك أن متابعة البرامج الإصلاحية تعتبر ضرورية لتعزيز الثقة بموريتانيا، وهذا الأمر يحتاج إلى تضامن جميع الجهود، علماً أن النتائج سوف تكون إيجابية على مناهج الاستثمار". وختتم الوزير العابد: "الهدف من الإصلاحات هو السير قدماً نحو تطوير الاقتصاد وإدخال البلاد في عصر الحداثة وتحسين مناخ الاستثمار. وانعقاد هذا اللقطة حول المجلس الرئاسي للاستثمار هو خطوة في الاتجاه الصحيح لخلق تفاعل بين القطاعين العام والخاص، ونشوء فرص عمل جديدة للمواطنين، ولسياحة ولا التجارة لاسيما على أن هناك فرصاً كبيرة ومجدية للاستثمار".

البنك الدولي: حضور فاعل

بدوره، تحدث جيمس بوتو، مدير العمليات لموريتانيا في مجموعة البنك الدولي

الوزير محمد ولد العابد: خطوة في الطريق الصحيح

البنك الدولي: دور أساسي للقطاع الخاص

التي تضم المؤسسة الدولية للتمويل والمؤسسة الدولية لضمان الاستثمار، فاعتبر إن إنشاء المجلس يتيح لمجموعة البنك الدولي ولجميع الفقاء الخارجيين فرص التعرف إلى الاحتياجات والإمكانات في موريتانيا، وسيكون للقطاع الخاص دور أساسي في الاستثمار وخلق الفرص وتحقيق هدف محوري هو خفض نسبة الفقر في موريتانيا. ولا بد من تنمية قطاع الصناعات للصملي ورفع كفاءة القوى البشرية وتحسين أداء الخدمات الأساسية ومعالجة ارتفاع كلفتها التي باتت تضغط على القدرة التنافسية للإنتاج الوطني.

بعد الافتتاح تورع المشاركون على 3 مجموعة ناقضت المحاور الثلاثة الآتية: الإطار الاقتصادي والمؤسسي، الشامل، تنافسية الاقتصاد الموريتاني ومؤسساته، وفرص الاستثمار بانواعها وقطاعاتها.

بوعماتو: لا ماء ولا كهرباء

وكان لرئيس الغرف الموريتانية محمد بوعماتو مداخلة ملهفة بصراحتها حول فرص الاستثمار في موريتانيا، إن قال: "لا ماء ولا كهرباء في نواكشوط وإذا وجدت فهي متفعة الكلفة. نحتاج إلى 100 ميغافوات في نواكشوط و50 ميغافوات في نواذيبو بشكل عاجل. ميثاء نواكشوط يعاني من الاختناق بعد أن تجاوز إمكاناته ويات بحاجة إلى رفع طاقته وإلى إنشاء ميثاء للنفط. الأمر نفسه بالنسبة لبناء نواذيبو الذي يحتاج إلى تطوير وإلى ميثاء خاص بقطاع الصيد البحري".

وتابع: "لا يوجد فندق واحد من للسوى الحالي في نواكشوط ولا توجد قاعة للمؤتمرات، وللملار لا يزال بدائياً ونحتاج إلى مناطق صناعية مجهزة بالخدمات. أما قطاع الصيد البحري والذي كان يعتبر

محمد بوعماتو:

فرص للاستثمار في جميع المجالات

الخروة الحقيقية لموريتانيا فيعاني من التخلّف على جميع الأصعدة ومردوبيته منخفضة للغاية. بالنسبة للقطاع الزراعي لدينا الأرض والشمس ومياه نهر السنغال ومع ذلك نستورد كل المنتجات الزراعية بما فيها الخس والجزر. وكانت موريتانيا تمتاز بأنها تملك أكبر ثروة من الموالفي في العالم العربي، فإن هي اليوم لدينا طاقات ضخمة للاستثمار في هذا القطاع، الأمر نفسه بالنسبة للنفط بمختلف قطاعاته وحتى قطاع الإعلام يحتاج إلى استثمارات لتطويره".

الرئيس ولد فال: إنجازات ومكاسب

تصيّرت الجلسة الختامية لبقاء عام حضره الرئيس علي ولد فال والوزير الأول وعدد من الوزراء والمسؤولين إلى جانب الدعويين، وبعد أن استمع الرئيس ولد فال إلى ملاحظات أعضاء المجلس الرئاسي للاستثمار وإلى مقترحاتهم، التي كلمة شاملة أعرب فيها عن تفاؤله باستقبال أن موريتانيا الغد سوف تكون أفضل من الوضع الحالي.

وقال ولد فال: "لدينا اليوم نظرة جديدة إلى بلندا، ولبنينا أهدأ تسعى إلى تحقيقها، لكننا بحاجة إلى استثمارات لأن مواردا غير كافية، وهذا ما دفعنا إلى إنشاء مجلس للاستثمار. لن نعود إلى السياسات المضنية ولن تكون العلاقة مع القطاع الخاص كما كانت، ولن نقبل بحالة من عدم الرؤية. حققنا الكثير من الإصلاحات في السنتين الماضيتين ما يعزز أداء الاقتصاد الوطني".

وأضاف: "نفهم من الآراء التي سمعناها أن موريتانيا قادرة على السير في الطريق الصحيح على الرغم من العوالت الحالية. ويرغب البعض أن نلتزم بوعود وتعهّدات للمستقبل، لدينا كل ما يلزم من تفرّجات وبأساسي لا شريد أصلاً وبعود أي القيّدات، نستغل كل ما هو ممكن من أجل المستقبل، ونصرّح على افتتاح كامل أمام المستثمر من دون قيود أي شروط ولن نترك أي معوّلات تقف حاجلاً أمام أهدافنا. أما اقتراح إنشاء وكالة للاستثمار فهذا أمر نضيمه للخبراء المزيدين من الدرس والتفكير، وفي موضوع شاملي البني التحتية والموارد البشرية فهذا ما نمكف عليه حالياً ونحن موافقون على أي مقترح في هذا المجال ونكفّف الوزير الأول بالنامية وتحقيق كل ما نلزم". وختّم الرئيس ولد فال معتزفاً بوجود مشاكل قطاعية مؤكداً أن الإدارة متوفرة لمعالجة المشاكل لكن الأمر لا يتم في يوم واحد. ■



هاني سري الدين

"حمى" تجزئة الأسهم تقود المضاربات في البورصة المصرية

القاهرة - محمود عبد العظيم

أحدثت عمليات تجزئة الأسهم، سواء الحقيقية منها المستندة إلى موافقة الهيئة العامة لسوق المال أو تلك المستندة إلى شائعات السوق، حالة من المضاربات القوية على أسعار بعض الأسهم في البورصة المصرية، تسببت في خسائر فادحة لمعظم المستثمرين، الأمر الذي دفع السلطات الرقابية إلى التدخل.

ويوضح سري الدين أن تدخل الهيئة لا يرمي إلى الإضرار بحقوق حملة الأسهم في الشركات التي يتم تجزئة أسهمها، فدور الهيئة هو الموازنة بين مصالح هؤلاء ومصالح السوق، وفي حال التعارض بين المصلحتين ترجح الهيئة كفة السوق لأن هذا هو واجبها وفق نص القانون.

مضاربون وضحايا

وزير نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة النعيم القابضة يوسف مدحت الغار أن عمليات تجزئة الأسهم التي شهدتها البورصة المصرية على مدى الأسابيع القليلة الماضية صاحبها العديد من الشائعات حول تجزئة أسهم أخرى. وهذه الشائعات، التي قادها مضاربون محترفون، هي التي أضرت بالسوق وقد كان من ضحاياها عدد كبير من صغار المستثمرين.

ويعتبر الغار أن تجزئة السهم هو إجراء قانوني تقوم به الشركة لزيادة سيولة تداول أسهمها في البورصة، إلا أن التجزئة في حد ذاتها لا تعني تحسناً في سعر السهم، ولكن ما حدث أن الشائعات والاعيب المضاربين جعلت من تجزئة الأسهم في البورصة آلية لضخافة الأسعار. ويقول أمام هذه الحال كان لا بد من تدخل الجهات الرقابية وهذا ما حدث بالفعل، ما يدل على يقظة الجهاز الرقابي للبورصة المصرية ورغبته في حماية صغار المتعاملين.

ويتوقع الغار أن تتراجع عمليات تجزئة الأسهم خلال الفترة المقبلة بعد الضوابط المشددة التي أصدرتها هيئة سوق المال. كما أن شرائح المستثمرين الذين تعرضوا لخسائر فادحة سيبتكرون مرة أخرى قبل إتخاذ قرار شراء أو بيع سهم لمجرد تجزئته. ■

أو على إستقرار التداول في البورصة، وفي هذه الحال لا يجوز الإستمرار في إجراءات التجزئة.

ونصت الضوابط أيضاً على قيام الشركة التي ترغب في تجزئة أسهمها بإخطار البورصة فوراً بقرار هيئة سوق المال في حالتها الموافقة أو الرفض، على أن تلتزم الشركة بالدعوة إلى جمعية عمومية خلال 15 يوماً من صدور موافقة الهيئة كما إخطار البورصة والهيئة بهذه الدعوة مرفقة بمبررات التجزئة.

والزمت الضوابط الشركات بإخطار البورصة فوراً وقبل بداية جلسة تداول اليوم التالي، بموافقة الجمعية العامة غير العادية على التجزئة، لينص إلى نشرها على شاشات التداول، كما ألزمتها بإنهاء إجراءات التجزئة في البورصة خلال شهر على الأكثر من تاريخ صدور قرار الجمعية العامة.

ويدعو رئيس هيئة سوق المال المتعاملين في البورصة إلى عدم الإقبال على شراء أسهم الشركات بعد تجزئتها لمجرد التجزئة، وإنما بعد دراسة أوضاع هذه الشركات، ويقول إن على المتعاملين إخطار الهيئة عن أية جهة تقوم بترويج شائعات عن تجزئة أسهم شركة ما خلافاً للحقيقة، لاتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة بحقها.



الضوابط الجديدة تنظم السوق وتدعم استقرارها وتحمي المتعاملين خصوصاً صغار المستثمرين



جاء تدخل السلطات الرقابية لضبط إيقاع السوق على شكل ضوابط قانونية جديدة أصدرتها الهيئة العامة لسوق المال، استهدفت ليس فقط الحد من عمليات التجزئة التي لا تستند إلى أسباب موضوعية تتعلق بأوضاع المراكز المالية للشركات وأدائها الاقتصادي، بل شملت أيضاً تحديد الحالات التي تستلزم التقسيم أو تلك التي يتم فيها السماح بالتقسيم وتكون في صالح الشركة والمساهمين.

حماية المستثمرين

في هذا الإطار، يؤكد رئيس الهيئة العامة لسوق المال هاني سري الدين أن الضوابط الجديدة التي أقرتها الهيئة تأتي بهدف تنظيم السوق ودعم إستقرارها وحماية المتعاملين فيها خصوصاً صغار المستثمرين. ويوضح أن هذه الضوابط تشمل إلزام كل شركة مقيدة بالبورصة ورغبة في تجزئة القيمة الاسمية للسهم بإخطار البورصة وهيئة سوق المال بقرار مجلس إدارة الشركة بالموافقة على دعوة الجمعية العمومية للشركة لتنفيذ التجزئة وأسبابها ومبرراتها. كما تشمل الضوابط أيضاً قيام البورصة بنشر قرار مجلس إدارة الشركة على شاشات التداول مرفقاً بكل التفاصيل. كما يتم وقف التعامل بأسهم الشركة لفترة لا تزيد على ساعة بعد نشر القرار.

ويضيف سري الدين أن الضوابط تتضمن أيضاً قيام الهيئة بدراسة أسباب ومبررات التجزئة وإصدار خطاب لشركة بالموافقة على السير في إجراءات الدعوة لعقد جمعية عمومية مخصصة لبحث قرار التجزئة والموافقة عليه أو رفضه، أو إصدار خطاب يرفض الهيئة للتجزئة في حال كان لها تأثير على حقوق المساهمين والمتعاملين

أخبار من أعمار ... وقائع

الحدث قبل





عبد العزيز السركال

15 شركة تحت مظلة "مشاريع" السركال: مستمرّون بالتوسع و50% من الأسهم للاكتتاب الخاص

دبي - مايا ريدان

حققت شركة "مشاريع" النمو، بإرتقاؤها من شركة صغيرة تابعة لشركة "عبي للاستثمار"، إلى شركة كبيرة تضم تحت مظلتها خمس عشرة شركة تتمتع بمكانة قوية في السوق الإماراتية، وتستعد الشركة، خلال العام الجاري، لعمليات تملك هي الأكبر و"ستفاجئ بها السوق"، بحسب تعبير العضو المنتدب في شركة "مشاريع" عبد العزيز السركال.

للألنويم في دبي إلى جانب مصنعها في عجمان الذي يعتبر الثالث في الدولة.

التوسع جغرافياً

حتى الآن، تقتصر عمليات الشركة على الإمارات، لكن، بحسب السركال، تعتمد "مشاريع" خلال الأشهر القليلة المقبلة فتح 50 في المئة من أسهمها للاكتتاب الخاص أمام الطليعية الأخرى، ومن شأن دخول مساهمين خليجيين أن يساعد الشركة على التوسع جغرافياً.

ويضيف السركال أن الفرص متاحة في معظم الدول الخليجية، لكن الأساس يكمن في أن يبنى الإنسان في بلده. "تتركز أعمالنا الرئيسية في الإمارات حيث تتوفر الفرص الاستثمارية الجيدة، وبعد أن تكبر كشركة "مشاريع" داخل الإمارات، يمكننا التوجه إلى الخارج بقلّة خبرة أكبر تساعدنا على انتقاء الخيارات الصحيحة".

أما المعايير التي على أساسها نقرر "مشاريع" الدخول في شراكات معينة، فليخصها السركال بالثلاث الأولى هي للقطاعات الأكثر نشاطاً في السوق، ومن ثم قطاع الخرس المسلحة حتى لو كانت في قطاعات جديدة بالنسبة للشركة.

وتتركز 80 في المئة من مشاريع الشركة على قطاع الإنشاءات.

وفي هذا الإطار، يشير السركال إلى أن "الترغبات تتحدث عن استمرار قطاع العقار قوياً لست سنوات المقبلة ليصل بعدها إلى مرحلة من الاستقرار وليس الركود. وبالتالي بدأت "مشاريع" من اليوم التركيز على قطاعات أخرى من دون ترك قطاع الإنشاءات حتى لو أصبح هامش الربح فيه أقل لأن ثقتنا كبيرة بمستقبل هذا القطاع." ■

ويضيف السركال، "تستثمر "مشاريع" في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تعد بتحقيق عوائد مرتفعة ونمو جيد على المدى المتوسط والبعيد، وقامت الشركة خلال الأشهر الأربعة الأخيرة بتملك ثلاث شركات كبيرة أضيفت إلى مجموع الشركات العاملة تحت مظلتها ليصبح المجموع 15 شركة. والشركات الجديدة هي: TRC شركة للطا ط عالية المخفضة بإنتاج الطا ط الذي يستخدم في مشاريع البناء، وشركة "ستروميك إيماريتس فاوندیشنز" التي تختص بأعمال الحفر ما قبل البناء، وتعتبر من أفضل الشركات لبناء. كما تملك "مشاريع" قرابة 80 في المئة من شركة "فولكرا بيتش الصناعات" التي تختص بتصنيع الألنيوم وتعتبر الأولى في أبوظبي والثانية على مستوى الدولة. إلا أن العمليات التملك الأكبر ستكون خلال العام الجاري حيث من المنتظر أن تفوق قيمتها مليار درهم تقريباً (271 مليون دولار). وإحدى هذه العمليات ستفاجئ به السوق قريباً. وإلى جانب عمليات التملك، تقوم "مشاريع" بتوسيع الشركات العاملة لديها، فهي أخذت مؤخراً قراراً بفتح مصنع

تأسست شركة "مشاريع" في العام 1998 كوحدة تابعة لشركة "دبي للاستثمار"، وبراء مال 150 مليون درهم (40 مليون دولار). وكان هدفها التركيز بشكل حصري على الاستثمارات للتوسعة الحجم.

وحالياً، تضم "مشاريع" في حقيقتها 15 شركة متخصصة في قطاعات مختلفة، تتنوع بين إنتاج قوالب البناء وأنظمة التخزين والتبريد. وبلغت مبيعاتها في العام 2006 نحو 410 ملايين درهم (111 مليون دولار) وسط توقعات بأن تصل إلى ملياري درهم في العام 2007 (543 مليون دولار).

وتقوم ستراتيجية "مشاريع" على تملك شركات وتكبيرها ومن ثم الخروج منها. وهي أنجزت حتى الآن تفاراجاً إحدى الشركات، هي "مصنع الإمارات للمفخفات" Emirates explosives. وسبب التفاراج، بحسب السركال، "أن أرباح عمليات التفاراج، كما هو معروف، أفضل من الأرباح السنوية للشركة. وبالتالي فإن قرار الخروج من شركة ما يعتمد على العرض الذي يتوفر وعلى اتجاهات السوق والظروف المؤقتة".

شركات "مشاريع"

تضم "مشاريع" تحت مظلتها الشركات التالية:

- الإمارات لأجهزة التبريد "إمبول"
- الدولية للطا ط
- مصنع الإمارات للحسب
- إماريتس ثيرموستون
- شركة فولكرا بيتش الصناعية
- الخليج للخدمات الديناميكية
- الخليج للمفخفات الكهربائية الديناميكية

- غلف عتالات
- الوطنية لصناعة قوالب الغزل
- إلبيتك
- لايت تك اندستريز
- ميتروفايل
- ثيرموستات تكنولوجيز
- سيكسون إيماريتس
- ستروميك إيماريتس فاوندیشنز

Cityscape



Abu Dhabi

Attend the two parallel conferences

Cityscape Abu Dhabi Exhibition

Registration Fee:

Investment Conference:

Exhibition:

Corporate:

Registration Fee:

Investment Conference:

Exhibition:

Corporate:

Website:

www.cityscapeabudhabi.com

Phone:

+971 2 670 1111

Website:

www.cityscapeabudhabi.com

Phone:

+971 2 670 1111



19-21 November 2007

Exhibition

Website:

www.cityscapeabudhabi.com

www.cityscapeabudhabi.com

Platinum Sponsors

JICA



Sorouh



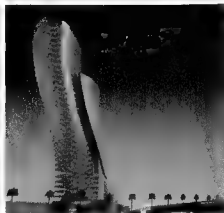
شركة تطوير العقارات

AGC Development Corporation



ESCANA

Gold Sponsor



"بروجاكس" لإدارة مشاريع البناء: مواكبة المشروع من التصميم إلى الصيانة

إدارتها في الأردن، يعتبر مشروع بنك الإسكان أول هذه المشاريع، وهو عبارة عن مبنى يضم المكاتب الرئيسية للبنك. وهناك مشروع لشركة الخطوط الملكية الأردنية لا يزال في مرحلة التصميم، وهو أيضاً مبنى للمكاتب الرئيسية. وهناك مشروع شركة الاتصالات الأردنية في منطقة العبدلي ومشروع "بوابة الأردن" والقرية الملكية. كما تدير الشركة برج "كابيتال بنك"، الذي سيجري تطويره في منطقة العبدلي.

وتتميز شركة بروجاكس بتطبيقات الهندسة القيمة (value engineering)، أي الاستفادة من عناصر التصميم التي تزيد الكلفة من دون أن ترفع من قيمة المشروع. ويشرح عبد اللطيف أنَّ هدف الهندسة المستمرة تحقيق الغايات القصوى في الأموال المستثمرة في المشروع.

كما تتميز الشركة بخبرتها الطويلة في دول الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأقسام من أوروبا، بحيث أدارت مشاريع عدة وفي القطاعات كافة، بالإضافة إلى الخبرة الواسعة التي يتمتع بها فريق العمل. وبالنسبة لواقع المنافسة في إدارة المشاريع في المملكة، يقول عبد اللطيف: "مذاك شركات مهمة وتتمتع بسرعة"، ويرى أنَّ القطاع العقاري الأردني يشهد بشكل كبير، وبات يستقطب غالبية الاستثمارات، على الرغم من أنه يرى وجوب تحويل جزء منها إلى قطاعات أخرى مثل الصناعة والنقط. ويعتبر أنَّ الهدف الأساسي للمستثمر يكمن في تحقيق مردود السريع، والقطاع العقاري يؤمن ذلك.

ويضيف عبد اللطيف الناح الاستثماري في الأردن بالإيجابي، حيث تعمل جميع الجهات المختصة وعلى أعلى المستويات بتوفير الأجواء المشالية للمشاعريع الاستثمارية وذلك عن طريق تطوير وتنظيم الأنظمة والقوانين واللوائح الخاصة بتلك المشاريع لما فيه مصلحة الأردن عامة ومدينة عمان خاصة وذلك بالحفاظ على الطابع المعماري المميز والبنى التحتية للمدينة. ■



باسل عبد اللطيف

وحتى قبل البدء بعملية البناء، وفي هذا الإطار يتحدث مساعد نائب الرئيس، مدير عمليات الشركة في الأردن باسل عبد اللطيف عن الخدمات التي تقدمها شركة بروجاكس وأبرز مشاريعها في الأردن،

المقاول، إضافة إلى إدارة حل المنازعات. ويشير عبد اللطيف إلى قيام فروع الشركة في كل من الكويت وقطر بتنفيذ مشاريع إدارة المرافق (facility management) بنجاح تام. وتنتشر مكاتب "بروجاكس" في كل من: الكويت، السعودية، قطر، دبي، أبو ظبي، مصر، البحرين، الأردن، لبنان، المغرب وسورية والعراق. كما تتواجد الشركة في ليبيا منذ شهر مارس 2006. ويوضح عبد اللطيف أن نشاط الشركة يشمل دولاً عدة أخرى، حيث تعمل على مشاريع في إسبانيا وبيلاريا وفونس والسودان واليمن.

في الأردن

بالنسبة للمشاريع التي تتولى الشركة

مكاتب للشركة في 10 بلدان عربية
ومشاريع في أوروبا

عمان - سحر غانم

تسعى شركة بروجاكس، المتخصصة في إدارة مشاريع البناء والتدريب، لاحتلال موقع متقدم في السوق العربية معتمدة في ذلك على استلامها لعدد من أضخم المشاريع في أكثر من دولة عربية، وكذلك على تواجدها في دول أوروبية عدة.

وتواكب "بروجاكس" المشروع في مراحله كافة،

تأسست شركة بروجاكس (Projaex)، العاملة في مجال إدارة مشاريع البناء والتدريب، في العام 1984 في الكويت. وتقدم الشركة مجموعة من الخدمات الخاصة بكل مرحلة من مراحل المشروع، التي يقسمها باسل عبد اللطيف إلى 3 مراحل، مرحلة ما قبل البناء، مرحلة البناء، ومرحلة ما بعد البناء. وتشمل هذه الخدمات، في المرحلة الأولى، البرنامج التساهمي لـ "Program definition"، وأعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع، إضافة إلى مساعدة المستثمر في اختيار الموقع ولصنع للناسبين للمشروع ومتابعة العمل ومراقبة عمل المصمم ومدى التزامه بمتطلبات المستثمر. كما تقوم الشركة بمراقبة الميزانية وإعداد البرنامج الزمني لتنفيذ المشروع. وبعد ذلك، يتم اختيار المقاولين المناسبين لتبدأ مرحلة البناء وتصبح مهمة الشركة ضبط الكلفة والمدة الزمنية لتنفيذ المشروع. وفي مرحلة ما بعد البناء، تتكفل الشركة بالتخطيط للانتقال إلى المبنى، وتراجع الكفالات التي قدمها

من لبنان إلى العالم



رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمر في كتابتها.

طيران الشرق الأوسط الخطوط الجوية اللبنانية www.mea.com.lb

قمة الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط: طريق الإصلاح... طويل

واستكشاف الفرص في الأسواق الناشئة حيث حقق بعضهم خطوات متقدمة في هذا الإطار. إلا أنَّ الجاذبية التي تتمتع بها أسواق المنطقة مازالت تحدها جملة عوائق تحتاج إلى تضافر الجهود وإلى دور مباشر يقوم به القطاع الخاص للتأهيل. التحديات والفرص الكامنة في المنطقة كانت محور نقاش ومتابعة على مدى يومين خلال "قمة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للاستثمار" التي استضافتها دبي وشارك فيها عدد كبير من الخبراء الاقتصاديين أجمعوا على أهمية هذه المرحلة في تاريخ المنطقة الاقتصادية.

ألهمت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أنها من أكثر المناطق جذبا للاستثمارات الخارجية. وتقود الإمارات العربية المتحدة عملية جذب الاستثمارات الخارجية من خلال استقطابها لأكثر من 12 مليار دولار خلال العام 2005 بنمو قياسي بلغ 40 في المئة مقارنة مع العام 2004، وذلك بحسب تقرير الاستثمار العالمي. ولم تعد الاستثمارات تقتصر على استقطاب المستثمرين من الخارج، وإنما بات المستثمرون من دول المنطقة، وبسبب توافر السيولة الموجودة لديهم، ينظرون إلى خارج حدود دولهم

نظمت القمة الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة لمجموعة البنك الدولي، والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واتحان الصادرات، وهي عضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. وقام بتنظيم فعاليات الحدث مجموعة الاقتصاد والأعمال، وانعقدت القمة تحت رعاية الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم، نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة في دولة الإمارات، وتخللها عدد من الجلسات وورش العمل.

تنويع الاستثمارات وتوزيعها

تشهد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حالياً نمواً مهماً مترافقة مع عدد من الإصلاحات الفعلية التي باشرت بها بعض الأسواق على خط تحرير أسواقها الداخلية وفتح أبوابها أمام الاستثمارات الخارجية.

هذا الواقع جعل من المنطقة مقصداً جانباً للاستثمارات، لكنها ما زالت بحاجة للكثير من الجهد لإحداث تغيير جوهري على صعيد القدرة على استقطاب مزيد من الاستثمارات الأجنبية. وفي هذا الإطار يشير وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في الإمارات، محمد خلفان بن غرياش خلال افتتاح أعمال القمة، إلى أن حصص دول المنطقة من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة لم تتجاوز نسبة 1 في المئة رغم ارتفاع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً ليبلغ 916 مليار دولار العام 2005 في زيادة قدرها 29 في المئة بالمقارنة مع العام 2004. "وتبرز خطورة هذه النسبة المنخفضة عندما نقارنها مع إمكانيات النمو الهائلة التي تمتلكها المنطقة. إذ بالإضافة إلى الأهمية



خلال الافتتاح من اليسار: د. عبد الرحمن طه، د. محمد خلفان بن غرياش، يوكيكو أومورا ود. عمرو بن سلطان حاكم مركز دبي المالي

للناحية، من تحقيق إنجازات عدة تمكّنت في تحرير قطاعاتها الاقتصادية وتحقيق تقارب جديّ في ما بين القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى توفير البيئة الاستثمارية الملائمة للمستثمرين الخارجيين. وبحسب نائب الرئيس التنفيذي في الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA) يوكيكو أومورا، تعتبر الأردن ومصر من الدول التي حققت خطوات ملموسة في هذا الإطار. ولفتت إلى الالتزام الكبير من قبل دول المنطقة بالتطور الاقتصادي، حيث تتدقّق الاستثمارات الناعمة والخارجية منها إلى أفريقيا وآسيا. إلا أنَّ هذه الاستثمارات مازالت محصورة في دول وقطاعات معينة، وهناك حاجة إلى توزيع هذه الاستثمارات على أسواق عدة تمكن فيها فرص مهمة وكذلك على قطاعات وأعدة لم يطرّق باب الاستثمار فيها كما يجب حتى الآن.

الجيوستراتيجية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الاقتصاد العالمي نظراً لوقوعها الاستراتيجي وقربها من الأسواق العالمية، فهي تمتلك ثلث الاحتياط العالمي من البترول والغاز الطبيعي وتنتج نحو ثلثي الإنتاج العالمي من الغاز الطبيعي. ويعتبر بن غرياش أنَّ تدقّق الاستثمارات طويلة الأجل وخصوصاً الاستثمار الأجنبي المباشر، يعد أداة رئيسة لإصلاح عدد من المشكلات والإختلالات التي تعاني منها اقتصادات المنطقة. إذ إنه يمكنها من الانخراط في الاقتصاد العالمي الجديد عبر مساهمة الفاعلة في تكلمة الجهود الإنمائية الوطنية وتوطيد تنمية الهياكل الأساسية وزيادة فرص العمل وتعزيز نقل التكنولوجيا وزيادة القدرة التنافسية للسلم والمنتجات. وقد تمكّنت دول المنطقة، خلال الفترة

تأمين الاستثمار للحد من المخاطر

وفي هذا الإطار تلعب المؤسسات الدولية العاملة في هذا المجال دوراً مباشراً في مساعدة المستثمرين على توزيع وتنويع استثماراتهم من خلال قدرتها على تحيوط المخاطر التي مازال عدد من المستثمرين - وبالأخص المفترضين - يرونها في بعض الدول والقطاعات.

واكدت اموروا في هذا السياق ان للمستثمرين في الخليج، سواء من بنوك او اشخاص يطمعون بحرص كبير على الفرص الاستثمارية المتواجدة خارج حدود منطقتهم إما بهدف الحصول على عوائد ربحية اكبر أو نظراً لتحويلهم إلى لاعبين عالميين - فعلى سبيل المثال، وفي ظل توجهات العولمة لتعطي مؤسسات التمويل الإسلامية، دوراً متنامياً في مجال الاستثمار في الشركات ذات الكليكات الخاصة أو في الصناديق الاستثمارية في رأس المال المخاطر.

والى جانب المساعدة على تنويع وتوزيع الأنشطة الاستثمارية، تعتبر مسألة التأمين على الاستثمار أمراً حيوياً وضرورياً جداً بالنسبة للمستثمرين خصوصاً في الأسواق غير المستقرة سياسياً، ذلك أن الزلازلات قد تحصل في العقود ما بين المستثمرين الخارجيين والحكومات المضيفة للاستثمار. وأبرز المخاطر التي تواجه المستثمرين في الدول المضطربة سياسياً تتمثل بـ: المصادرة والتأميم والقيود على العملات الأجنبية وخرق العقود.

ويشرح المدير العام للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتناع الصناديق د.عبد الرحمن طه، هذه المخاطر مشيراً أن بعض الحكومات في حال اضطراب السياسات تقوم بمنع تحويل أرباح المستثمرين الخارجيين من خلال فرض قيود على تحويلات العملات الخارجية أو في إعاقه تنفيذ أحكام مؤسسات المحكمة لفض النزاعات. كما أن تأميم المشاريع يشكل خطراً جدياً على الاستثمارات حين تقوم الحكومات بتغيير القوانين أو أخذ خطوات قد تساهم في نزح ملكية المستثمرين لمشاريعهم. "والحل في هذه الحالات يكون بتأمين الاستثمارات ضد المخاطر السياسية، عبر دفع نسبة ضئيلة تتراوح ما بين 3 إلى 3 في المئة من قيمة الموجودات أو أرباح استثماراتهم ليكونوا بمثابة عن اية خسائر".

وفي هذا الإطار سوف تقوم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتناع الصناديق بافتتاح مكتب إقليمي لها في دبي خلال الأشهر القليلة المقبلة.

"الاقتصاد والأعمال"

فازت مجموعة الاقتصاد والأعمال ب عقد تنظيم قمة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للاستثمار بعد منافسة شاركت فيها شركات محلية ودولية. وهذه ليست المرة الأولى التي تنظم فيها المجموعة مؤتمرات عائدة إلى البنك الدولي أو إلى البنك الإسلامي للتنمية أو إحدى المؤسسات التابعة له. ففي مايو 2006، نظمت المجموعة في بيروت "مؤندة التنمية الخامس للشرق الأوسط وشمال أفريقيا" الذي كان بإشراف ورعاية البنك الدولي. وفي العام 2001 نظمت المجموعة مؤتمراً حول الـ "B.O.T" في مصر الذي رعاه وأشرف عليه البنك الإسلامي للتنمية.

الاستجابة للتحديات

ورغم التقدم الملحوظ الذي حققه عدد من دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ونجاح هذه الدول في جذب الاستثمارات الخارجية المباشرة حيث حققت المنطقة المركز الأول خلال العام 2005، إلا أن الكثير من التحديات مازالت تعترض المستثمرين في أنشطتهم التوسعية. ويقول حاكم مركز دبي المالي العالمي عمر بن سليمان في هذه الإطار "إن وفرة السيولة جعلت للمستثمرين يطمعون خارج حدود دولهم لئلا تكفهم بواجهتهم خيارات صعبة". وتتمثل أبرز العوائق بحسب سلطهان بغياب الاستقرار السياسي وغياب الشفافية الضريبية وغياب للقرضين في الأسواق المخوفة بالمخاطر.

وهذا ما يشهد عليه أيضاً نائب رئيس القسم المالي في الشرق الأوسط مؤسسة موديز لفخمتا المستثمرين خالد هولادار، معتبراً أن المنطقة تفسر على الخطى الصحيحة ولكن هناك حاجة كبيرة إلى المزيد. ذلك أن الخسائر التي أصيب بها بعض رؤوس الأموال تسلط الضوء على الحاجة إلى الاستثمارات البديلة لكن سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مازالت أسواقاً يائسة. ويضيف هولادار: "تصنيف الدول الخليجية عال جداً وأظن أن العام



**مكتب دبي قريباً
للمؤسسة الإسلامية لتأمين
الاستثمار واقتناع الصناديق**



2007 سوف يشهد ارتفاعاً براماتيكياً في عدد التصنيفات الائتمانية مع تلبية عدد كبير من الشركات الطلبات لتحليلات هذا التصنيف". وتكمن أبرز التحديات في تأمين فرص العمل والذوؤض بالقطاع التعليمي وأن يفتح القطاع العام مجالاً أكبر لمشاركة القطاع الخاص وأن يخفف من اعتماده على العوائد النفطية. ويقول رئيس مجموعة زينيل محمد علي ريزا في هذا الإطار: "يجب على الحكومات أن تجعل المناخ الاستثماري أكثر مرونة وأن تستثمر المزيد في تنمية الموارد البشرية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع استثمار القطاع الخاص في التكنولوجيا والإعلام والرعاية الصحية".

ويؤكد الخبراء أن قوة المنطقة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر إذا ما تحيزت بالإصلاحات الهيكلية وبرامج التخصص، تتفوق الأسواق الآسيوية بما فيها الصين. وتشير الأضافية الاقتصادية العليا في بنك ستاندرد تشارترد مونيتا مالك إلى الدول التي حققت خطوات متقدمة في طريق الإصلاح، فاعتبرت أن الإمارات تتقدم من المنطقة. كما حقق الأردن نتائج جيدة حين حققت الكويت نتائج أضعف نسبياً نتيجة غياب البرامج الإصلاحية. "على الحكومات أن تقوم بعمل مسيئيات في بيئة الأعمال لديها ولها فرص عمل خصوصاً في الدول الخليجية نظراً لاتحاد سكانها المرتفع". كما تشهد مالكة على الحاجة الجيدة للفتوح الاقتصادي حيث تصب معظم الاستثمارات في قطاعات النفط والغاز والعقارات والبنى التحتية.

وانطلاقاً من تجربة كبار المستثمرين الذين توسعوا إلى عدد من أسواق المنطقة، تبرز مسألة التمويل من بين العقبات الرئيسية. ويشير رئيس شركة اتصالات محمد عمران إلى أن هناك حاجة إلى مزيد من الليونة في مسألة التمويل التي تعتبر أكثر مرونة في دولة الإمارات. "في حين تشكل عائقاً كبيراً في أفريقيا على سبيل المثال حيث قد تستغرق المفاوضات للحصول على قرض أكثر من سنة وبغائضة تصل إلى 15 في المئة أحياناً".

وتصف شركة اتصالات في المركز الرابع في قطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط بعد أن أنشئت في العام 1979 بإمكانيات متزايدة ليطال نشاطها حالياً أكثر من 15 دولة رئيسية، وتصل موجوداتها المباشرة إلى 46 مليار درهم (1,250 مليار دولار)، كما أن عائداتها ارتفعت في العام 2006 بنسبة 25 في المئة مقارنة مع العام 2005. ■

كيف يقرأ مجتمع الأعمال السعودي زيارة الرئيس الروسي؟



من زيارة الرئيس الروسي فلاديمير بوتين إلى المملكة

الرياض - سليم بو دياب

فرص العمل في هذا القطاع منخفضة، لاسيما في ما يخص بيع وشراء الغاز والبترومل. وبالتالي لن نرى الأرقام الكبيرة التي نراها مع الدول الأخرى. لكن ذلك لا يعني أن نكتفي بأرقام تجارية صغيرة، بل هناك جزئيات أخرى من اقتصاديات السعودية وروسيا تمنح فرصاً إضافية للعمل بين رجال الأعمال والمركّزين على النواحي التكميلية بين البلدين.

الفرص الواعدة

ويسهب الخبراء في الشؤون الروسية دلتيسير كمناكش في الحديث عن تطورات الاقتصاد الروسي الذي "حقق نتائج كبيرة العام الماضي، حيث نما الناتج المحلي الإجمالي لروسيا الاتحادية بنسبة 7,4 في المئة ووصل حجمه إلى 711 مليار دولار". ويوضح بأن "حجم التبادل التجاري الخارجي لروسيا الاتحادية قد ازداد في

يأمل مجتمع الأعمال السعودي أن تشكل زيارة الرئيس الروسي فلاديمير بوتين إلى المملكة نقطة البداية لرحلة جديدة من العلاقات الاقتصادية بين البلدين، لاسيما لجهة تفعيل الاستثمارات البينية وتصحيح الخلل في الميزان التجاري الذي يعمل بحدة لصالح الروس. "الاقتصاد والأعمال" استطاعت آراء رجال الأعمال والمستثمرين السعوديين وعادت بالتقرير التالي.

لذلك "فإننا نحتاج إلى فترة تصرين حتى نصل إلى درجة تمزّت كافية على طبيعة البلدين. وننتقل، في هذا السياق، إلى مجلس الأعمال السعودي الروسي كأداة مهمة لهذا الغرض. كما أنه بإمكان مجلس الأعمال العربي الروسي أن يلعب أيضاً دوراً مهماً. وفي ما يتعلق بالخلل في الميزان التجاري بين البلدين، يقول الكردي: "يجب أن نتعرف بأن السعودية وروسيا من الدول المنتجة والمصدرة للبترول والغاز، وما يعنيه ذلك أن

يعتبر عضو مجلس الشورى السعودي للمهندس أسامة الكردي أن حجم الأعمال والتجارة بين السعودية وروسيا لا يرقى أبداً إلى مستوى وأهمية الدولتين، لذلك فإنه يرى في هذه الزيارة فرصة لتعزيز التبادل التجاري والاستثماري حيث امکانات كبيرة جداً. نافياً بأن تكون هناك معوقات أو مشاكل بين البلدين، بل يقتصر الأمر على نقص معرفة رجال الأعمال من البلدين بالخطوات الواجب اتباعها.

إجمالي الاستثمارات السعودية - الروسية المرخصة من قبل الهيئة العامة للاستثمار

حتى 2007/1/23 (بالمليون ريال)

الأنشطة	عدد المشاريع	إجمالي التمويل	حصة الشريك السعودي (%)	حصة الشريك الروسي (%)
صناعي	2	7	28.6%	71.4%
غير صناعي	3	11.5	30.4%	69.6%
المجموع	4	18.5	29.7%	70.3%

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار



الشيخ محمد بن صالح القاهري



د. حمزة الخولي



د. تيسير كمشاش



المهندس أسامة الفروي

مشيراً إلى أنه "يقدر ما تلقتني بقدر ما نستطيع التخفيف من وقع ذلك، بالتشريع قد يكون متوافراً، لكن المشكلة تكمن في تطبيق هذه التشريعات". ويقول الطوع: "أصبحت مجموعة سماعة الآن مجموعة كبيرة ونضم نشاطات متعددة من الخافق والمقالات وتخصص مواد البناء، هذا إلى مساهماتنا في شركات سياحية وفندقية وغيرها.. من هذا فإن الروسي،" مبدئياً "رغبة مجموعة سماعة بالاستثمار في روسيا متى توافرت الفرص لذلك".

ويرى عضو مجلس رجال الأعمال السعودي الروسي خالد البعيز أن العلاقات بين البلدين تشهد تطوراً في الوقت الحالي، محدثاً من جهود سعودية "لوازمة الميزان التجاري مع الطرف الروسي، والذي يميل لصلحته وبشكل كبير". مشيراً إلى عوائق عدة تصيق بهذه العلاقات، "وتتمثل بعدم توافر خطوط نقل مباشرة، ضبابية النظام المصري غير المشجع، متوقفاً أن "يبادر الجانب الروسي لمعالجة هذه العوائق، وهناك مؤشرات واضحة لذلك من خلال حضور رئيس البنك المركزي الروسي وغيره من الاقتصاديين ضمن الوفد الروسي".

العربية مثل لبنان والسودان وإندونيسيا. ويشير رئيس الشركة د. هيثم بوظو إلى أن اهتمام شركته في بلد مثل روسيا ينبع من توافر الخبرات الفنية العالية في هذا البلد والاستثمار في مجالات تحلية المياه والمنشآت للسائنة في السوق الروسية، في حين يبيد رجال الأعمال الروس اهتماماً متزايداً بقطاع البترول الروسي ومحطات الكهرباء الكبيرة.

ويرى نائب الرئيس لجمعية الأعمال والعلاقات الحكومية في شركة سعودي أوجيه المهندس عماد يابان بأن "الشركات الروسية من أهم الشركات العالمية على صعيد مشاريع سكك الحديد ومصانع الألمنيوم، حيث تتفاوض مع بعض هذه الشركات حول هذه القطاعات داخل المملكة، في حين أننا ننتقل إلى قطاعي الععار والغدافق داخل السوق الروسية". ويشير إلى "تعاون كبير أبدته الشركات الروسية في سبيل معالجة العقبات التي تعترض العلاقات بين البلدين".

ويعتبر الرئيس العام لمجموعة شركات سماعة المهندس ناصر لطوع أن "ابرز العقبات الروسية تكمن في البيروقراطية التي ما زال يعاني منها الاقتصاد الروسي، ونحن لدينا أيضاً بيروقراطية الخاصة بناة،

الفترة عينها من العام 2006 بنسبة 29 في المئة، مقارنةً بالفترة نفسها من العام 2005، وبلغ 3929 مليار دولار".

ويشير إلى نمو ملحوظ يشهده "حجم الاستثمارات الروسية في الخارج، حيث استثمر رجال الأعمال الروس في العام الماضي نحو 13,89 مليار دولار في الولايات المتحدة الأميركية، ونحو 6,56 مليارات دولار في قبرص، ونحو 12,24 مليار دولار في بريطانيا".

وتسهل مجموعة الخولي السعودية حضوراً استثمارياً في السوق الروسية "في قطاعات صناعة الطائرات والأغذية ومواد التجميل وغيرها، في حين تربطنا علاقات تجارية مع عدد من الشركات الروسية داخل السوق السعودية".

ويقول رئيس مجلس إدارة والإدارة والتشغيل لمجموعة الخولي وعضو مؤسس في شركة ناس للطيران، د. حمزة الخولي، بأن العوائق الاستثمارية التي كنا نواجهها في السوق الروسية سابقاً قد تمت معالجتها الآن ضمن زعامة من القوانين والإصلاحات، لاسيما بعد أن تحول الاقتصاد الروسي إلى اقتصاد مفتوح.

بدورها، تبرز مجموعة الظاهري السعودية اهتماماً بالاستثمار في السوق الروسية، "متى أزيلت العوائق وأبرزها توافر نظام مصرفي من، كما يشير صاحب ورئيس مجلس إدارة مجموعة الظاهري وفروها الشيخ محمد بن صالح الظاهري. ويرى بأن العلاقات الروسية - السعودية "تحتسب مرحلة جيدة في الوقت الحالي، بحيث يشكل تحرر الاقتصاد الروسي وانفتاحه إشارات جيدة لرجال الأعمال السعوديين، لاسيما في الاستفادة من التكنولوجيا الروسية".

ويتركز نشاط شركة الانماء الادارية للمدودة، التي تضم نحو 3 آلاف موظف، في مجالات حفر الآبار وتحلية المياه وتشهيد محطات الكهرباء الكبيرة، يضاف إليها استثمارات موزعة على عدد من البلدان

التبادل التجاري بين المملكة وروسيا خلال الفترة 1999-2005

(بالمليون ريال)

العام	قيمة الصادرات	قيمة الواردات	مجم التبادل التجاري	الميزان التجاري
1999	1	331	332	-330
2000	1	466	467	-465
2001	7.4	384	391.4	-376.6
2002	25	515	540	-490
2003	1	736	737	-735
2004	2	990	992	-988
2005	46	1499	1545	-1453

المصدر: وزارة التخطيط والاقتصاد - مجلة الإحصاءات العامة 2005

أهم السلع التي تصدرها المملكة إلى روسيا تتمثل في الخشب والنفط الخام ومشتقاته، مواد صناعة الورق، والمعادن المعنوية



خالد النعير



الهدن ناصر الطوع



للهدن عباد بايان



د. هريم بوغاز

الدعم السياسي

وكان الرئيس الروسي تعهد أمام نحو 200 من رجال الأعمال السعوديين والروس، بإحدى معوقات من شأنها تأخير تدفق الاستثمارات بين البلدين، أو من شأنها إعاقة سبل توسيع التعاون الاقتصادي، مشدداً على أنه سيقدم دعمه السياسي لبعض المشاريع المشتركة التي اقترحها الجانب السعودي مثل تأسيس بنك مشترك برأس مال 500 مليون دولار.

ويعتبر الرئيس الروسي، أن بلاده تستطيع مساعدة السعودية ومساندتها في مجال صناعة الطاقة الذرية وتطوير المواصلات ووسائل النقل ومشروعها الكبير الرامي إلى إنشاء شبكة سكة حديد تعزز الحكومة تنفيذها في المستقبل القريب، موضحاً أن الرياض يمكنها الاستفادة من التجارب والخبرات الروسية في المجالات المتعددة مثل إطلاق الأعمال الصناعية وتحديد الأماكن في الأقطار الصناعية.

ويطالب بضرورة العمل على تعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين، معرباً عن أمله بأن تتيح مذكرة التفاهم التي

وقعها مصرفاً "فيتش اكونوم بنك" و"روس اكسيم بنك" الروسيان وصندوق التنمية السعودي تفعيل تنفيذ المشاريع الاقتصادية المشتركة بين الجانبين.

ويشير الرئيس الروسي إلى أن بلاده تعمل على خفض الضرائب على بعض السلع العالية المستوردة، وإنهاء اتخذت ولا تزال تشريعات جيدة في سبيل خفض الضرائب على المنتجات المستوردة وأن هناك أكثر من ألف منتج عالمي يدخل إلى السوق الروسية برسوم بسيطة.

ودعا المؤسسات والبنوك السعودية إلى افتتاح فروع لها في روسيا، حيث أن هذه المؤسسات ستجد قوانين وتشريعات مرنة من خلال التعامل مع إجراءاتها، خصوصاً أن البنوك سيكون بمقدورها امتلاك رأس المال بنسبة 100 في المئة.

رزمة اتفاقيات

يوضح وزير المالية د. إبراهيم بن عبد العزيز العساف أن الاتفاقية التي وقعها مع نائب وزير المالية في جمهورية روسيا الاتحادية سيرجي شاتلوف لتجنب الازدواج الضريبي في شأن الضرائب على الدخل

العلاقات العربية - الروسية



عدنان القصار

يرى رئيس مجلس الأعمال العربي الروسي عدنان القصار أن العلاقات العربية - الروسية بدأت تأخذ منحى جديداً مع زيارة الرئيس الروسي إلى المملكة العربية السعودية. فالرئيس الروسي يعي تماماً أهمية الاقتصاد العربي وأهمية إقامة علاقات على مستوى رجال الأعمال في هذه المنطقة بالذات.

ويعتبر أن "التشريعات الجديدة التي وضعتها روسيا الاتحادية قد أسست لأجواء انفتاح وإمكانية عمل جيد ومريح، ما يشكل فرصة أمام القطاع الخاص العربي للاستفادة من الإمكانيات المتاحة داخل السوق الروسية".

ويقول القصار أن "روسيا الاتحادية تعد من الأسواق المصودة من أطراف العالم كافة، يجب أن لا يخيب العرب عن هذه الواقع والإمكانيات والاستفادة منها. في المقابل هناك قطاع خاص روسي لديه إمكانيات كبيرة وعلى الاقتصاد العربي معرفة كيفية الاستفادة منها".

وعلى رأس المال ولتحفيز التهرب الضريبي تعد أداة مهمة في تعزيز البيئة الاستثمارية وتشجيع تدفق الاستثمارات المتبادلة بين البلدين الصديقين.

ويشير إلى أن الاتفاقية تحدد بشكل واضح نوع وحدود المعاملة الضريبية التي تفرض على المستثمرين عند استثمارهم في الدولة الأخرى ما يوفر الوضوح والشفافية في المعاملة الضريبية. إضافة إلى أنها تمنع الازدواج الضريبي على الدخل المتحققة من الاستثمار ما يقلل العبء الضريبي على المستثمر.

ودعا المستثمرين إلى الاستفادة مما توفره هذه الاتفاقية من حوافز، مفيداً في الوقت نفسه أن مذكرة التفاهم التي وقعها مع رئيس بنك الشؤون الاقتصادية الخارجية في روسيا الاتحادية فلاديمير إي ديميترييف تعهدت إلى توفير آلية للتعاون

بين برنامج الصادرات السعودي التابع للصندوق السعودي وبنك الشؤون الاقتصادية الخارجية وبنك الصادرات والواردات الروسي في مجال تقديم تمويل وضمان الصادرات غير البترولية وفي مجال تقديم التسهيلات الائتمانية والضمان المشترك لمعاملات تصدير السلع والخدمات

بين البلدين، وكذلك التصدير إلى الدول الأخرى وتبادل الخبرات والمعلومات إلى جانب فتح آفاق واسعة للتعاون والتنسيق بين برنامج الصادرات السعودي والبنوك والمؤسسات المالية الروسية ما سيسهم في جهود تشجيع وتنمية الصادرات غير النفطية وفي تطوير قطاع التصدير في البلدين.

بدوره، وقع وزير النقل الروسي إيغور ليغيتين اتفاقية بين الحكومة الروسية وحكومة المملكة حول إقامة خط جوي منتظم بين البلدين. وتتيح الاتفاقية لكل الطرفين

تحديد العدد المطلوب من شركات الطيران لتلبية احتياجات سوق النقل الجوي بين روسيا والسعودية. وسيمتخ الجانبان تلك الشركات الخشيرة حقوقاً وإمكانيات واسعة. ■



الوزير مايكل مارتن

وزير التجارة والصناعة الإيرلندي: مهتمون بشراكات وتحالفات مع الشركات السعودية

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تعكس الزيارة الأخيرة لرئيس الوزراء الإيرلندي بيرتي أهيرن إلى السعودية، على رأس وفد من الوزراء وممثلي 114 شركة ومؤسسة إيرلندية، اهتماماً خاصاً من قبل القطاعين الرسمي والخاص بالسوق السعودية، ويرتكز هدف هذه الزيارة على تنمية العلاقات الاقتصادية والتجارية والاستثمارية بين البلدين. وزير التجارة والصناعة الإيرلندي مايكل مارتن شرح لـ "الاقتصاد والأعمال" واقع العلاقات المشتركة بين إيرلندا والمملكة وأفاق تطورها.

شركة عالمية)، وتعمل ضمن أسس مثبنة في مجال تصنيع الدواء، فكل الأسماء الكبيرة في العالم موجودة في إيرلندا، وبالتأكيد تمتلك خبرة كبيرة في مجال التصنيع الدوائي، وتابع، "تعمل حالياً على مضاعفة إمكاناتها في مجال البحث والتطوير، ونحن منفردون ومستعدون لتقديم مثل هذه الخبرات إلى الشركات السعودية التي تريد الدخول إلى سوق إيرلندا للبحث عن شراكات على هذا الصعيد"، مكرراً الإشارة إلى نية حكومته بـ "تعزيز وتقوية أواصر العلاقات وتعزيزها بين البلدين" وأما "بإحياء الزيارات الاقتصادية بين إيرلندا والمملكة"، والتي "لقيت أصداً جديدة عند وزير التجارة والصناعة، هاشم معاني" كما يقول مارتن. وعن التسهيلات التي تقدمها الحكومة الإيرلندية لرجال الأعمال السعوديين لتشجيعهم على الاستثمار فيها، قال الوزير الإيرلندي إن "قطاعي التقنية والهندسة هما من أفضل القطاعات، ومن اللذين للاهتمام إن رجال الأعمال السعوديين لهم، تاريخياً، اهتمام كبير بقطاع السوق المالية الإيرلندية والتي تعتبر من أنجح الأسواق عالمياً، وفي هذا الإطار، هناك الكثير من الإمكانات في مجالات الخدمات المالية في إيرلندا لاسمها في العاصمة دبلن التي تشكل إحدى أهم البؤر الرأسمالية للخدمات المالية في العالم، بالإضافة إلى إمكانية إنشاء تحالفات مع الشركات التي تعمل في قطاعات كالتعليم والتدريب والتأمين، وأيضاً في الصناعات الغذائية والزراعة والصناعة".

تشكل الصادرات نسبة 86 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، ويختلج إلى أن إيرلندا تتمتع "بأعلى معدل لنمو الشركات في أوروبا، حيث تحقق واحدة من بين كل أربع شركات معدلات نمو وروحية سريعة، لتصبح إيرلندا في المرتبة الخامسة عالمياً حسب إحصاءات منظمة "غرانت ثورتن" العالمية للشركات سريعة النمو، هذا فضلاً عن الاهتمام الكبير الذي توليه الحكومة الإيرلندية بالبحث العلمي وتنمية روح الإبداع حيث أنفقت مؤخراً 400 مليون دولار لرعاية الشركات المتخصصة في النواحي العلمية الجديدة".

برمجيات وأدوية

ويختلج مارتن إلى أن "إيرلندا تعدّ حالياً من أكبر الدول المصدرة للبرمجيات وللتقنيات الدوائية حيث يتم بيع أكثر من 80 في المئة من هذه للتجارت في الأسواق العالمية، كما تحتل الشركات الإيرلندية صدارة عالمية في الحلول المعلوماتية المخصصة حسب احتياجات العملاء، إضافة إلى أنها تمتلك أعلى معدل لإنشاء شركات جديدة في العالم". وتطرق مارتن إلى صناعة الأدوية، كون إيرلندا تحتضن العديد من الشركات للصناعة للدواء متعددة الجنسيات (13 من أصل 15

٢) يعتبر الوزير الإيرلندي أن "حجم الوفد الإيرلندي وتركيبته يدلان على الأهمية الاستراتيجية للسوق السعودية"، ويشير إلى أن الشركات الإيرلندية العاملة في السعودية حققت زيادة في مبيعاتها بنسبة بلغت 40 في المئة خلال العام 2006، ويضيف "اهتمامنا بالسوق السعودية ينبع من إمكانات المتاحة على المدى الطويل لمعد تحالفات مع شركات ورجال أعمال في المنطقة، فالشركات الإيرلندية مهتمة جداً ببناء تحالفات وشراكات مع نظيراتها السعودية".

وحول المزاياء التنافسية للاقتصاد الإيرلندي، يشير وزير التجارة والصناعة إلى أن "الشباب يشكل النسبة الأكبر من تعداد السكاني لايرلندا مع ما يعني ذلك من زيادة مستمرة في الأيدي العاملة، يرافقتها تدفق للاستثمارات الداخلية"، ويشدّد على أن "الاقتصاد الإيرلندي تضاعف حجمه في تسعينات القرن الماضي محققاً أعلى معدلات نمو بين دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) حيث بلغ 7,7 في المئة في أوائل العام 2000 على الرغم من تأثره بالركود الفختر ما بين العامين 1995 و2005 كما حقق الاقتصاد الإيرلندي أعلى معدلات للنمو في أوائل العام 2000 على الرغم من تأثره بالركود الفختر الذي أصاب عدداً من الصناعات الأساسية، ويبلغ نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي 36 ألف يورو، وتعتبر هذه النسبة الأعلى في دول الاتحاد الأوروبي وثاني مباشرة بعد الولايات المتحدة الأمريكية". كذلك يعتبر الوزير الإيرلندي أن بلاده هي إحدى أهم الدول ذات الاقتصاد المفتوح، حيث

إيرلندا في المرتبة الخامسة عالمياً
للشركات سريعة النمو

الرئيس التنفيذي في "سكوتش لايف": نتأجنا في لبنان مشجعة وقريباً نبدأ في دبي

بيروت - بروت دكاش



دايف
كنيشاو

تستعد شركة سكوتش لايف Scottish Life، الذراع الدولية لمجموعة رويال لندن، لمباشرة نشاطاتها في دبي، بعد لبنان؛ كما أنها تدرس الفرص المتاحة في هونغ كونغ لتكون المحطة التالية بعد دبي.

يقول الرئيس التنفيذي لـ "سكوتش لايف" دافيد كنيشاو David Kneeshaw لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الشركة أقدمت منذ 3 سنوات على إعادة هيكلة أعمالها، فأثبت بعضها في عدد من الدول واقتلحت فروعاً جديدة في دول أخرى. وكشف أن الشريحة الرئيسية التي تستهدفها في دبي هي فئة للمهنيين، لاسيما الأجانب العاملون فيها.

ولم يخف كنيشاو صعوبة بيع منتجات التأمين على الحياة ليس في منطقة الشرق الأوسط وحسب بل في كل أنحاء العالم، معتبراً أن التأمين الإلزامي ربما يكون الدخل الرئيسي لزيادة حجم تأمينات الادخار والتقاعد.

منتجاتها، محاولين الاستفادة من عدم وجود عدد كبير من شركات التأمين البريطانية فيها.

ويتابع: "نحن الآن بصدد دراسة الفرص المتاحة في هونغ كونغ، بهدف تأسيس فرع هناك، وهذا يحتاج إلى عام تقريباً". نافي أن يكون هناك اتجاه لفتح فروع أخرى في المنطقة "فبرعاً لبنان ودبي أرسيا موقعاً جيداً للشركة في منطقة الشرق الأوسط".

التوثيق

وعلى الرغم من إقرار كنيشاو بأهمية السوق السعودية، إلا أنه يؤكد أن الشركة "لا تعتزم دخول هذه السوق في المستقبل القريب، ليس لأنها فكرة غير سديدة بل لأنها لا تستطيع القيام بخطوات عدة في وقت واحد، واهتمامنا يتركز حالياً على بناء علاقات متينة في دبي، وبعدها نبحث في مجالات توسع أخرى". يضيف: "أما بالنسبة لسورية، فالمشكلة الأساسية هي عدم السماح للشركات الأجنبية بافتتاح فرع لها فيها، بل تفرض تأسيس شركة مستقلة. هذا الأمر يحكم التزامات كبيرة. وفي الواقع أشك

في لبنان

ويقول كنيشاو: "سوف نركز جهودنا على تكبير حصتنا فيه وتحسين أدائها عبر تعزيز الإدارة الأمامية التي أسسناها في لبنان. لذلك انتقلنا إلى مكاتب أكبر ما سيمكننا من إدارة كافة جوانب الأعمال من لبنان ومن دون الحاجة للعودة إلى المملكة المتحدة في التفاصيل. كما ندرس إمكانية القيام ببعض أعمالنا في دبي من بيروت من خلال برامج الربط المعلوماتية. وسوف نقوم بزيادة عدد موظفي فرع لبنان للقيام بأعمال المكتبية الإضافية".

موضحاً: "إن الترخيص الذي نسعى للحصول عليه في دبي يغطي سوقها كمرحلة أولى، تمهيداً للخطوات توسع أخرى. وفيها سوف نفتح مكتباً تمثيلاً (أونشور) وسوف نعتد وسيطاً تأمين لتسويق

الأنضم كنيشاو، منذ 3 سنوات، إلى "سكوتش لايف" ومعه بذات عملية إعادة الهيكلة لبعض أعمال الشركة والتركيز على إعادة بناء الأنظمة المعلوماتية. يقول في هذا الصدد: "أجربنا الكثير من التغييرات على مستوى إدارة أعمال المجموعة. أقتلنا بعض العمليات في أميركا اللاتينية وركزنا على بلدان أخرى. كما نعيد حالياً بناء الأنظمة المعلوماتية في الشركة، وتوقع أن ننتهي من ذلك خلال الصيف المقبل. ولهذه الأنظمة المعلوماتية منافع كثيرة سواء في النظام الداخلي للشركة، أو لجهة إدارة أعمالها في الخارج. كما أنها تخولنا طرح مزيد من المنتجات الجديدة".

ويعتبر كنيشاو أن سوق البرامج الادخارية "هي سوق ممتازة وسوف تعزز وجودنا في دبي ولبنان. وسوف نطرح منتجاتين جديدتين، على الأقل، في هاتين السوقين، الأول عقد تأمين لسخاري عادي سوف تطلق في نهاية العام الحالي، والثاني خلال العام 2008. مؤكداً أن المنتجات التي سوف تطلق "صُممت خصيصاً لمنطقة الشرق الأوسط".

سوق منتجات الادخار واعدة
في المنطقة العربية

أننا قادرون في هذه المرحلة على تأسيس شركة تأمين مستقلة، حتى لو وجدنا الشريك المحلي القوي. وبالطبع، إذا تم تعديل القوانين وسمحت السلطات السورية بافتتاح فروع للشركات الأجنبية فإننا سوف نبادر إلى دخول تلك السوق.

سوق واحدة ولكن...

وعن سوق التأمين على الحياة في الشرق الأوسط، يقول كنيشاوا: "إنها سوق واحدة، ولا تزال غير مستقلة بشكل كبير، لكن سكان المنطقة ما زالوا يحتاجون إلى الأضرار لتأمين قساعاتهم، كما في أي بلد في العالم. والحكم ما بات أكثر إدراكاً لأهمية اعتماد الأفراد برعاية أنفسهم. حتى في بلدان أوروبا الغربية، حيث أنظمة التقاعد تتمتع بالكثير من الدعم الحكومي، أرى أن الأمور بدأت تتبدل الآن وبدأت هذه الحكومات تحث مواطنيها على ضرورة رعاية أنفسهم، فكيف يبلد لا يوجد فيه برنامج تقاعد وطني، لذا على الناس أن يحموا أنفسهم أن يكون لديهم برنامج رعاية يوفرون من خلاله الحماية لأنفسهم بعد التقاعد."

وعن التكامل كخيار لدول التأمين على الحياة، يقول كنيشاوا: "يوجد في بريطانيا حالياً رأي وإدراك كبير أن لهذه المنتجات، لكننا كشركة، نلظر إليها انطلاقاً من أولوياتنا الذاتية. ونحن أن علينا أن نؤسس جيداً في دبي وننشد الفوائد الصائبة بشأن موقع كونغ، ثم نبدأ بالتفكير باتخاذ القرارات للتعامل بطرح أنماط جديدة من منتجات التأمين التكافلي، ولا أعتقد أننا سنبدأ بهذا النشاط في المستقبل القريب. أما كاتجاه جديد في المنطقة فهناك من ينظر إلى التكافل كفرصة واحدة وهذا بدئي."

فرادة دبي

وحول رؤيته لأسواق الشرق الأوسط، يرى كنيشاوا "أن دبي هي الأكثر تقدماً بين أسواق المنطقة، بسبب البنية التحتية والخصائص التجارية للمجتمع فيها. فهي تعتبر بيئة مشجعة للأعمال وتضع معدلات عالية من المعاملة الأجنبية. شارباً، "إن دولة الإمارات تقوم بإحداث تغييرات كثيرة في القطاع، وفي العام المقبل، سوف نضد عدداً من الأنظمة والتشريعات المتعلقة بكيفية ممارسة الخدمات المالية، وسيكون هناك الكثير من التشريعات والأنظمة التي سيتمكن الشركات من الدخول إلى السوق، ما يفتح أمامها الكثير من الفرص".

ويتابع: "لأن ذلك لا يلغي وجود إمكانات في دول أخرى، واعتقد أن قطر

سبب التفكير بطرح أنماط جديدة من منتجات التأمين التكافلي

تجري حالياً بعض التعديلات على بنيتها التشريعية والقانونية، كذلك السعودية التي تستعد للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، إذ ينظر كثيرون إلى السعودية كمركز للخدمات الدولية، وللنقل برمتها تشهد تغييرات جمة وجميع البلدان تبدي انفتاحاً متزايداً على الأضرار والاستثمار.

مواقف وتحديات

لكن ماذا عن المواقف؟ يند كنيشاوا: "إن بعض العقائق لا يمكن تجاهلها وهي لا تختلف في الشرق الأوسط عنها في بريطانيا. فلا أحد يعتبر التأمين أمراً مثيراً أو مهماً بعد ذاته، وهو خدمة لا يتهاون بها الناس على شرائها تلقائياً. وربما يكون التأمين على السيارات مستخدماً يقدم عليه الناس بشكل كبير بسبب إلزاميته". ويقول: "هذه لشبكة تتدفع بالشركات إلى تكبد تكاليف إضافية لتلحق شركات توزيع ووسطاء لتوسيع منتجاتهم، ما يعكس على كلفة المنتج نفسه وعلى منه أيضاً."

مضيفاً: "أما الأمر الآخر الذي يعيق نمو السوق فهو سوء فهم المستهلك للتأمين إذ إن الغالب ما يجهل معنى الكلمات المكتوبة بالحرف صغيرة في عقد التأمين. أظن أن المستهلكين لا يفهمون التفاصيل ولا أحد نجح حتى الآن، في أنحاء العالم كافة، بإيجاد الطريقة التي تجعل المستهلك يفهم حقاً منتج التأمين. مثلاً: "حاولنا في بريطانيا من طريق التعليم، غير أن للشركة الرئيسية التي واجهناها هي أن أحداً لم ينجح في إيجاد الطريقة المثلى التي تجعل المستهلك راغباً في الاشتراك على التأمين". ولكن يبدو الأمر مختلفاً في الإمارات التي تعد مجتمعاً حديثاً.

إذ من المعروف أن الكثيرة السكان فيها هم من الأجانب. وما خبيرة شخصياً هذا، هو أن هؤلاء لا يعملون في مناح عمل يؤهلهم شعوراً بعدم الاستقرار واحتمال عودتهم في

مركز نشاطنا في بريطانيا على المهنيين كالمحامين والأطباء

أي وقت إلى ديارهم، وبالتالي تزداد حاجتهم لأضرار التقاعد.

التأمين الإلزامي

يرى كنيشاوا أن التأمين الإلزامي يساهم بشكل كبير في زيادة حجم التأمين على الحياة وتأمين التقاعد. يشرح: "إذا نظرنا جيداً إلى برامج التعاقد الكلاسيكية التي هي إلزامية فإنها تعتبر حصصاً أرباحاً. وفي بريطانيا يتجهون نحو إجبار أرباب العمل على أن يكون لديهم برامج تقاعد موظفيهم يساهمون فيها. إلا أن مسألة التأمين تبدو معقدة وكذلك إيجاد شركات مستعدة لتوفير الخدمة لأن هذه الشركات تبني الربح أيضاً. لكن هذه الحكومة الهولندية، وبرابلي فإن التأمين الإلزامي هو الحل الأنسب للشركات لأنه سوف يضمن لها مدخولاً إضافياً حيث الشكل سوف يشترى برامج التقاعد مقابل انخفاض الكلفة، وكذلك يخل بالنسبة للحكومات حيث بات توفير الرعاية للمسنين بشكل عبثاً عليها لأسماء في بعض الدول مثل ألمانيا وفرنسا وبريطانيا حيث أن مطلب المواطنين من حكوماتهم عالية جداً."

المهنيون والأجانب

أما عن الفئة التي تستهدفها الحركة وكيفية مواجهتها الخاصة، يوضح كنيشاوا: "نحن أننا وجدنا أنفسنا في سوق ما نعرف بصفة الاختصاصيين أو المهنيين مثل المحامين والأطباء وسواهم. وما تقوم به في بريطانيا، سواء من قبل "زويال لندن" أو "سكوتش لايف" هو أننا تركّز على هذه الفئة من الجمهور. وعندما نريد أن نبدأ في سوق معينة، ليس المهم تقديم المنتج الأرخص، وهذا خطأ كبير برابلي، بل الأهم أن تكون الأسعار عادلة. أما الفلسفة التي نطلق منها فتتجلى في القيام بعمل جيد وبشكل ثابت ووفق مبادئ وأخلاقيات وأهسة تتيح فرص أعمال كثيرة."

ويضيف: "سيكون للوسطاء المعتمدين من قبلنا دور كبير في تنمية حجم أعمالنا إذا ما قمنا له مستوى جيداً من الخدمة وخلق الثقة المتبادلة معهم. وتبقى إحدى أهم مزاياها السمعة الجيدة التي تتمتع بها الشركات البريطانية ونرجة الحماية العالية التي تضمنها لزملائها. وأظن أننا استطعنا تكوين محفظة مهمة في لبنان وأسسنا لسمعة طيبة، وهو ما سوف ينعكس على أدائنا في دبي حيث نتوقع أن يساهم على الأجانب العاملين فيها، إلى جانب المواطنين المحليين، في تحقيق رقم أعمال جيد."

تأسيس شركة أمان البحرين للتأمين

منح مصرف البحرين المركزي شركة أمان البحرين للتأمين ترخيصاً للعمل في مملكة البحرين. يبلغ رأس مال الشركة الجديدة 7,5 ملايين دينار بحريني (نحو 20 مليون دولار)، ومن أبرز المساهمين فيها: شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين - "أمان"، مصرف السلام - البحرين، مصرف السلام - السودان، بالإضافة إلى مجموعة من الشركات ورجال الأعمال.

من أهداف الشركة، يقول عضو مجلس الإدارة المنتدب - "أمان" -



حسين الفوزة

الإمارات "حسين محمد الفوزة"، إن "أمان البحرين" سوف تسهم مساهمة فعالة في تطوير التأمين الإسلامي، وهي تهدف إلى تحقيق نجاح كبير في البحرين، خصوصاً بعد النجاح الذي حققته في الإمارات، وذلك من خلال خطة تقوم على تنوع خدمات ومنتجات التأمين الإسلامية، المعتمدة على الابتكار والتعريف على احتياجات السوق وتوقعات العملاء.

ويقول رئيس مجلس إدارة "دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين" (أمان) سلطان سعيد المنصوري: "تشهد منطقة الخليج نهضة اقتصادية كبيرة، ما يجعل الاستثمار فيها استثماراً مأموناً ومربحاً. وبعد دراسة سوق البحرين وضروية تواجدها للتحالف الإسلامي، قررنا إنشاء شركة تأمينية إسلامية فيها، فالقوانين والأنظمة والتشريعات في البحرين عززت مكانة المملكة كمركز مالي ومصرفي في المنطقة وفتحت المجال أمام المؤسسات الاستثمارية والمالية للعمل فيها وفقاً للأنظمة التي تتيح لها الحماية والثقة".

بدء الاكتتاب العام بأسهم "ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني"



مبارك الخفرة

أعلنت شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني عن بدء الاكتتاب العام بأسهمها في 12 فبراير المنصرم، الذي يتولى إدارته البنك السعودي البريطاني "ساب".

وطرحت الشركة، التي تعتبر ثاني شركة تأمين

تحصل على ترخيص للعمل في السوق السعودية، 47 في المئة من إجمالي رأس مالها البالغ 300 مليون ريال، أي ما يعادل 80 مليون دولار للاكتتاب العام، بقيمة أسمية للسهم بلغت 10 ريالات. وحددت الحد الأدنى للاكتتاب لكل فرد بـ 50 سهماً، والحد الأقصى بـ 100 ألف سهم.

وأشار رئيس مجلس إدارة الشركة مبارك الخفرة إلى أن طرح أسهم الشركة جاء في وقت يشهد فيه قطاع التأمين التعاوني تغيرات كبيرة، خصوصاً في ظل توقعات تشير إلى أن نمو حجم سوق التأمين في المملكة سوف يتجاوز 20 مليار ريال، أي نحو 5,3 مليارات دولار في السنوات الخمس المقبلة.

أريج: تراجع في الأرباح رغم تحسن الأداء

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" أنها حققت أرباحاً صافية بلغت 30,4 مليون دولار في العام 2006، مقابل 48,2 مليوناً في العام 2005، أي بتراجع نسبته نحو 36,9 في المئة. في المقابل شهد أداء المجموعة في العام 2006 تحسناً فاق بكثير ما كان عليه في العام 2005، وذلك بعد تجنب بعض بنود الحسابات غير العادية التي بلغت 10,4 ملايين دولار، مقارنة بـ 28,9 مليوناً في العام 2005.

وأوصى مجلس إدارة "أريج" بدفع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة 10 في المئة من رأس المال للدفع، أي ما يوازي 10 سنتات للسهم الواحد، إلا أن توزيع هذه الأرباح سيكون خاضعاً لموافقة مصرف البحرين المركزي، وموافقة الجمعية العمومية للشركة للقرار عقدها في 29 مارس الجاري.

وتمكن "أريج" من الاستمرار في تحسين نتائج الاكتتاب والتكاليف المتعلقة بإعادة التأمين، على الرغم من التراخي في أحكام وشروط التأمين التي أثرت على صناعة إعادة التأمين العالمية. كما تمكن من حماية نفسها من التدني الذي شهدهت أسواق الأسهم الإقليمية. وارتفعت إيرادات الاستثمار إلى 38,4 مليون دولار، مقابل 33,2 مليوناً في العام 2005. وذلك نتيجة اعتماد سياسة استثمار متحفظة وأداء



ياسر الجراح، الرئيس التنفيذي
للمجموعة العربية للتأمين "أريج"

إيجابي في الأسواق المالية. وأدت سياسة الاكتتاب الصارمة والمراقبة الحذرة للمحافظ إلى انخفاض إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة 4,2 في المئة مقارنة بالعام 2005، حيث بلغت قيمة الأقساط المكتتبة في العام الماضي 166,3 مليون دولار، مقابل 173,7 مليوناً في العام 2005.

كما ساهمت منهجية الربحية التي اتبعتها الشركة في جعلها أقل انشغالاً بحجم النمو المطلق في الأعمال، وخصوصاً أنها شرعت في تطوير مجالات جديدة لتنويع مصادر الدخل، التي من المتوقع أن تسهم بشكل إيجابي في نتائج السنوات المقبلة. وتمكن فرع "أريج" من استغادرة من زيادة إيرادات الأقساط من أسواق الشرق الأوسط بنسبة 54,7 في المئة في العام 2006، في حين رسخت الشركة الإسلامية التابعة للمجموعة "تكافل ري" من وجودها بتحقيق إجمالي أقساط مكتتبة بلغ العام الماضي 15 مليون دولار.

“قطر للتأمين”: نمو قياسي في الأرباح والأقساط

اعتبر نائب رئيس مجلس إدارة شركة قطر للتأمين عبدالله بن خليفة العطية أنَّ الشركة نجحت في العام 2006 بالاستفادة من النمو الاقتصادي لدولة قطر ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى، إذ حققت زيادة كبيرة في الأرباح وحجم الأقساط المكتتبة. وأشار العطية إلى أنَّ هذا النمو توافق مع رفع وكالة التصنيف العالمية “ستاندر أند بورز” تصنيف شركة قطر للتأمين إلى مستوى (A/Stable)، ومع استعداد الشركة لمباشرة نشاطها في دولة الكويت في الربع الأول من العام الحالي، من خلال تأسيسها شركة وطنية كويتية يشارك فيها عدد من المؤسسات الكويتية ورجال الأعمال.

وكشف العطية أنَّ الجمعية العمومية للشركة قررت توزيع أرباح نقدية على المساهمين من العام 2006 نسبتها 100 في المئة من

القيمة الاسمية للسهم الواحد، بواقع 10 ريالات لكل سهم، يخضم منها نسبة 30 في المئة التي صرفها من حساب أرباح السنة. وحققت شركة قطر للتأمين في العام 2006 رقماً قياسياً جديداً، حيث وصل حجم الأقساط المكتتبة إلى 1192 مليون ريال، مقابل 733 مليوناً في العام 2005، وارتفع فائض النشاط التأميني بنسبة 77 في المئة (بعد احتساب إعادة التأمين والتعويضات) ليصل إلى 159,9 مليون ريال، كما سجلت الشركة رقماً قياسياً في صافي الأرباح حيث بلغ 387,8 مليون ريال، مقابل 284 مليوناً في العام 2005.

وعزا الرئيس التنفيذي لشركة خليفة عبدالله تركي السبيعي “زيادة حجم الأقساط المكتتبة إلى طرح منتجات جديدة للتأمين الطبي لآلات استحداثاً في السوق المحلية وافتتاح أقساطها المكتتبة ما كان متوقعا. كما عزا الزيادة في حجم الأقساط المكتتبة في الفروع الخارجية والأخبار العالمية إلى “تركيز الشركة على تدعيم العمالة الفنية في فروع الشركة الخارجية، وإلى انتشار سمعة الشركة كمعيد للتأمين من الدرجة الأولى، معترف بها في جميع أنحاء العالم وأيضاً من وكالات وشركات التأمين العالمية”.

شركة المتحدة للتأمين تدخل القطاع الصحي

تستعد شركة المتحدة للتأمين اليمنية للدخول في مجال التأمين الصحي، لتكون أول شركة تبادر هذا النشاط في البلاد، وذلك من خلال ثلاثة أنواع من التغطيات تشمل كافة شرائح المجتمع اليمني.

كما أعلنت الشركة عن زيادة رأس مالها من 100 مليون ريال إلى 400 مليون بناء على قرار صادر عن وزارة التجارة والصناعة في اليمن. وكانت الشركة سبّاقة في طرح التأمين على السفر ووثيقة تأمين على الحياة خاصة بالمؤسسين، وتحوّل الأخيرة أسرة المدرّس في حال وفاته الحصول على تعويض يصل إلى مليون ونصف المليون ريال.



طارق عبد الواسع هائل سعيد

مدير عام الشركة طارق عبد الواسع هائل سعيد قال إن الشركة تمكّنت من تحقيق إنجازات أحسبها لتحتمل صدور شركات التأمين العاملة في اليمن، وفي العام 2005 وبلغ مجموع الأقساط لشركة 17,5 مليون دولار أي ما نسبته 35 في المئة من إجمالي الأقساط المصدرة في سوق التأمين اليمنية وبالمقارنة 45 مليون دولار.

وأضاف سعيد: “إن رفع رأس مال الشركة جاء بناءً على قرار صادر عن وزارة التجارة والصناعة. ونحن فالت شركة من أصل 13 شركة تأمين تعمل في البلاد تلزم بهذا القرار، مشيراً إلى أن ليس هناك ما يلزم الشركات بالالتزام بالقرار “كونه ليس قانوناً، وإن أريد زيادة في رأس المال إلى هذا المستوى يضرّ بأنشطة هذه الشركات التي لا تزيد حصتها من السوق على 200 مليون ريال ويضعف كذلك فرص منافستها وقد يضطرها إلى تحميل عملائها أعباء أكبر”.

يذكر أن شركة المتحدة للتأمين حازت على شهادة الأيزو 9001-2000، وهي شركة التأمين الوحيدة في اليمن التي تملك فروعاً تغطي كافة المحافظات اليمنية وتقدّم خدماتها لعملائها على مدار الساعة.

“تكافل ري”: أرباح العام الأول



شكيب أبو زيد الرئيس التنفيذي

حققت شركة تكافل ري ليميتد في عامها الأول أرباحاً صافية بلغت 1,263 مليون دولار للسنة المالية المنتهية في ديسمبر 2006، وبلغ إجمالي أقساطها المكتتبة 15,094 مليوناً.

تركزت استراتيجية “تكافل ري” في عامها الأول على التغلغل في الأسواق مع المحافظة على سياسة اكتتابية منضبطة حفاظاً على حاملي الوثائق، وقد تمكّنت “تكافل ري”، التي منحتها وكالة “ستاندر أند بورز” تصنيف (BBB) ضمن المستوى المستقر للفترة الائتمانية، من حماية مساهميتها وحفظها الاستثمار من التدهن الذي شهدته أسواق الأسهم الإقليمية. وكنتيجة لسياسة الاستثمار التحفظية في الأصول الإسلامية المتعددة بلغ إيراد الاستثمار 4,242 ملايين دولار.

نائب الأمين العام لمنظمة السياحة العالمية:

الشرق الأوسط سياحياً منيع أمام الأزمات

لندن - زينة ابو زكي

اثبتت السياحة عموماً، وفي منطقة الشرق الأوسط على وجه الخصوص، قدرة على الصمود والنهوض مجدداً من الأزمات التي تعصف بها. وتعود مناعة السياحة في الشرق الأوسط إلى عوامل عدة منها جاذبية المنطقة الغنية بتراتها وحضارتها، وتقاليدها وعادات شعوبها. إلا أن هذه الأزمات على الرغم من ذلك تدرك إثارة سلبية تستدعي الدعم والتضامن مع الدول، وخصوصاً من قبل منظمة السياحة العالمية التابعة للأمم المتحدة، نائب الأمين العام لمنظمة السياحة العالمية طالب الرفاعي، تحدثت لـ "الاقتصاد والأعمال" عن شبل هذا الدعم، إضافة إلى أمور أخرى مهمة ذات علاقة بصناعة السياحة.



مطالب الرفاعي

نمواً في العالم"، لافتاً إلى أن "الفاخس أن تعدل نمو السياحة في منطقة الشرق الأوسط كان الأعلى في العالم، على الرغم من أن البعض يعتبرها منطقة أزمات" وهو ما يعني، وفق الرفاعي، "أنها صناعة قد تشهد حركة صعود وهبوط، وعندما تكون في اتجاه تراجع، يجب أن نديرها بطريقة صحيحة لإعادةتها إلى ارتفاع مجدداً أو جعلها مستقرة قدر الإمكان".

ويتابع الرفاعي: "إن إدارة الأزمة هي جزء من المسؤولية الاجتماعية للدولة، فموقف الحكومات وطريقة تواصلها ومدى شفافيتهما والمعايير التي تعتمد عليها تحول دون مضاعفة المعاناة لدى القطاع السياحي، وبالإضافة إلى دور الحكومات، هناك دور أيضاً للقطاع الخاص الذي يجب أن يتصرف على أساس أن السوق تواجه مشكلة وأن الأمر يتطلب بعض التضحيات والتحفيزات. كذلك هناك دور للإعلام أيضاً من خلال تغطيته الشاملة للأزمة وتطوراتها".

وفي هذا الإطار، يعلن الرفاعي عن توقيع منظمة السياحة العالمية مذكرة تفاهم "مهمة جداً مع مايكروسوفت" حول إدارة الأزمة.

التعايش مع الأزمات، سواء كانت من فعل البشر أو الطبيعة أو نكسة اقتصادية أو صحية أو أية أزمة من الممكن أن تعميق حركة السياحة وتؤثر على تدفق العائدات السياحية.

وربما على سؤال حول فعالية منظمة السياحة العالمية في معالجة الأزمات التي عصفت بالمنطقة، إذ لوحظ أن التعامل معها اضم بالطابع الفردي وبغياب الخطة العملية للكلامة، يقول الرفاعي: "نعم هذا صحيح، ولكن من الضروري أن لا نتوتر. ولا يجوز عند حصول الأزمة أن نتعاطى معها على أساس أنها نهاية هذه الصناعة، التي وجدت في الأساس لتستمر بغض النظر عن الأحداث"، معتبراً السياحة "حدث القرن الواحد والعشرين" والتي باتت الآن "الأسرع

حول أهمية التعاون بين الدول العربية لدعم الجهات التي تتعرض للأزمات في القطاع السياحي ومنها لبنان على سبيل المثال، وعن دور منظمة السياحة العالمية في هذا الإطار، يقول الرفاعي: "لبنان من أهم الأعضاء بالنسبة إلى المنظمة، ونظراً لموقعه المميز في الشرق الأوسط، نطلب منا اهتماماً استثنائياً، فهو من المناطق التي لها تاريخها وتجاربها الغنية والمتنوعة في السياحة والتي تعود إلى عهود"، ويألف إلى "أ بداية الوعي السياحي في المنطقة انطلقت من لبنان، لذا نشعر كممنظمة بمسؤولية خاصة تجاهه، وانطلاقاً من هذه المسؤولية قمنا مؤخراً بالعديد من النشاطات من أجل التضامن مع لبنان".

إدارة الأزمات

ويرى الرفاعي: "أن ما نقوم به من أجل لبنان مهم جداً، وهو بالتالي جزء من الدور الذي تلعبه للمنظمة حول العالم، ومن الواضح أن الأزمات وشبلها تعطل حياتها وإدارتها باتت تشكل جزءاً من الحياة اليومية، وعلينا أن نتعلم كيف يمكننا

الدول النامية هي الأكثر نمواً
على مستوى السياحة العالمية

مشيراً إلى "أن كجنية التواصل تشكل الشريان الأساسي في عملية إدارة الأزمات".
ويلفت إلى "أن الأزمات تصبح أكثر عمقاً وتعقيداً، إذا لم يعرف الناس ماذا يدور حولهم، لذا فإن العلومية التي تتسم بالسهولة والشفافية والموضعية مهمة جداً، وتلعب تكنولوجيا المعلومات دوراً أساسياً في هذا الإطار".

الترويج والأخلاقيات السياحية

وعن دور المنظمة في الترويج للسياحة، ونقل الصورة الإيجابية عن الوجهة التي تتعرض للآزمة، ومدى إيجابيات ذلك على الصعيد المعنوي على الأقل، في ظل غياب الدعم المادي بسبب عدم توفر الميزانيات المخصصة للسياحة، يقول الرفاعي: "تعتبر المنظمة أن ترويج السياحة وإظهار الصورة الإيجابية لها هما الجزء الأهم من عملها، لأنها تعتقد أن الترويج محرك فعال، ويترك آثاراً إيجابية في حياة الناس لجهة خلق مناسبات جديدة وتأمين فرص العمل التي تساهم في تحسين شل عيش الناس، إضافة إلى مساهمتها في تنمية الاقتصاد الوطني وحماية البيئة والمحافظة على الثقافات والخصائص. كل هذه الأمور مهمة بالنسبة للناس، لذا أصبحت المنظمة جزءاً من مؤسسات الأمم المتحدة المتخصصة".

إلى الترويج، تقوم المنظمة بدور آخر هو "ضبط مستوى النوعية في القطاع السياحي"، كما يقول الرفاعي، والهدف هو التأكد "من تطبيق أخلاقيات السياحة كي تستطيع القيام بدورها الإيجابي، لأنه إذا كانت إدارة القطاع سيئة قد تترك آثاراً سلبية على المجتمع، وقد تؤدي إلى تدمير البيئة المحيطة على حساب التنوع والغنى الحضاريين، كما قد تؤدي إلى زيادة الفجوات في المجتمعات فيزيد الغنى غنى والفقير فقراً، لكل ذلك فنحن نروج من جهة، لكننا في المقابل نسمى للمحافظة على القيم الأخلاقية".

ويضيف الرفاعي: "أما بالنسبة للمعلومات السياحية، فالمنظمة تقوم بعرض المعطيات كما ترددها من خلال إعلانات تعرف بـ "البروموتيز" وتصدر 3 مرات في السنة. وهذه الآلية تجمع للمعطيات عن الاتجاهات السياحية كافة حول العالم، وتتمّ جدولتها وعرضها بنمط معين، كما تلقى الضوء على التوقعات المستقبلية وتقدم تحليلاً للوضع الحالي. وهكذا عندما يظهر لنا أن القطاع سيئ بشكل جيد أكثر مما هو متوقع نظهر كأننا نكس صورة إيجابية، لكن الحقيقة أننا نعرض الواقع".

المنظمة تروج للسياحة كما تحمي الثقافات والمجتمعات

الشرق الأوسط وعاد

وعن مدى النمو الذي تحقق في منطقة الشرق الأوسط في ظل الأزمات التي شهدتها، يقول الرفاعي: "في العام 2005 بلغ عدد السياح عالمياً 808 ملايين سائح، بنسبة نمو بلغت 5,2 في المئة عن العام 2004، الذي كان بدوره عاماً استثنائياً، إذ شهد نسبة نمو بلغت 10,2 في المئة. ولهم هنا ليس فقط عدد السياح بل إجمالي ما ينفقه هؤلاء، وهو ما يعرف بـ "الفاخرة السياحية" أي الأموال التي تنفق على حركة السياح. ففي العام 2005 تخفّضت "الفاخرة السياحية" الرقم 700 مليار دولار، يضاف إليها العائدات المحققة من قطاع النقل الذي يعتبر جزءاً من السياحة، والتي بلغت خلال العام 2005 نحو 850 مليار دولار".

وبلغت الرفاعي إلى "أن هذه العائدات الكبيرة لا تزال تتركز في أوروبا وأمريكا الشمالية، وتحديداً في أوروبا، التي تستقطب أكثر من 50 في المئة من إجمالي عدد السياح في العالم، إلا أن مستويات النمو فيها أوروبا تعتبر منخفضة قياساً بمعدلات نمو الوجهات الأخرى، حيث من الملاحظ أن معدلات نمو الدول النامية هي الأكثر ارتفاعاً. فعلى سبيل المثال نسبة النمو في الشرق الأوسط خلال العام 2005، بلغت 7 في المئة، بينما لم تتجاوز في أوروبا الـ 4 في المئة. ومن هنا نرى أن المستقبل هو لصالح الدول النامية، وهذه ظاهرة مشجعة تدل على أن الأموال الفائضة من السياحة سوف تنعش القطاعات الأكثر حاجة للنسبة للمجتمع العالمي".

أما بالنسبة لوكالة هذا النمو، بزيادة الاستثمارات، يقول الرفاعي: "هذه نتيجة طبيعية، لأن يكون هناك نمو أن لم يكن مواكباً بالمعرفة والخبرة والاحترافية الأفضل، ومع تحقيق نمو ثابت على مدى 20 سنة الماضية يعني أن منطقة الشرق الأوسط باتت أكثر صلاحية عاماً بعد عام. وهذا يدعمه لمقول أن

الصين الرابعة عالمياً

وقد تصبح الأولى في العام 2020

المنطقة لا تشهد نمواً عالمياً فحسب، بل باتت المختبر لكيفية الاستمرار والتعايش مع الأزمات الصعبة، مما جعلها أكثر صلاحية وقوة. وما يدهش فعلاً أن بعد كل أزمة تعرضت لها للمنظمة بسبب اعتقاد أن السياحة سوف تشهد هبوطاً حاداً، إلا أن الواقع أكد أن هذا الهبوط لا يستمر سوى لفترة مؤقتة وقصيرة لا تتعدى الأشهر. وقبلما حصل أن استمر التراجع إلى سنة أو أكثر إلا أن الأزمات الكبيرة كأحداث 11 سبتمبر 2001، وعلى الرغم من تلك الأزمة استطاعت السياحة في العام 2004 تحقيق نمو قياسي لم يشهده من قبل. وعلى مستوى منطقة الشرق الأوسط، لاحظنا الأمر نفسه في لبنان، فبعد الحرب الأخيرة التي شهدتها تراجعت الحركة السياحية لفترة 3 أشهر فقط، لتعود وتستعيد عافيتها في الشهر الرابع، ولو لم تحدث الحرب لكادت السياحة في لبنان استمرت بالصعود كما كانت عليه في الأشهر الستة الأولى من العام 2006".

الظاهرة الصينية

وحول الأسواق الناشئة والمهمة التي بدأت تأخذ موقعها على خريطة السياحة العالمية، كالهند والصين والبرازيل وغيرها من الأسواق التي تشهد حركة سياحة نابضة وخارجية ملفتة، يرى الرفاعي أن "الصين استطاعت في العام 2005، وفي وقت قياسي، أن تحتل المرتبة الرابعة عالمياً، بعد أمريكا وفرنسا وإسبانيا، وأنها باتت قوة لا يمكن تجاهلها من اليوم وساعداً، ومن المتوقع أن تحتل من حلول العام 2020 المرتبة الأولى لجهة عدد السياح الذين سوف تستقطبهم. ولكن ما هو أهم من ذلك، أن الصين استطاعت أن تكون أيضاً سوقاً مصدرة للسياح، فخلال السنوات الخمس الماضية ارتفع عدد السياح الصينيين من نحو 8,3 ملايين سائح إلى 32 مليوناً. ولذلك نرى أن دخول الصين إلى ملعب السياحة العالمية هو أمر يجب أن نعتاه عليه دول العالم، ويجب أن نعمل على اتخاذ عدد من التدابير الخاصة بالسياح الصينيين، كتطوير أدلة سياحيين على اللغة الصينية مثلاً، ومن تأثير هذه الظاهرة على الدول العربية، يقول الرفاعي: "الدول العربية هي خليط من السوق التقليدية للسياح، كمصر وتونس والمغرب ولبنان والأردن والمليجي، كذلك هي سوق مصدرة للسياح أيضاً، وتحديداً منطقة الخليج. وبسبب هذا الخليط، والتوقع، يمكن للدول العربية أن تتفعل في بإيجابية كبيرة مع الوافدين الجدد، وهذا بدناً نراه بالفعل".



فرزين ولي زاده

غالبية المشاريع تكون هناك شراكة بين شركات عاملة في قطاع العقارات وأخرى تعمل في قطاع الإدارة.

اقتناص الفرص الجديدة

وتتبع كمبينسكي ستراتيجية اقتناص الفرص الاستثمارية الجديدة، مركزة على توكير الظروف والاستثمار والشركاء للناسيبين قبل أخذ القرار بتنفيذ المشروع حتى ولو كان هذا المشروع ضمن بلد مزمع سياحياً. أما الوجه الآخر لستراتيجية كمبينسكي "التوسعية فيتركز حول محاولة دخول أسواق جديدة، وفي هذا الإطار، يقول ولي زاده: "لسنا أول من افتتح فندقاً في الأردن ولكننا كنا السباقيين في بعض الدول الأخرى مثل جيبوتي في أفريقيا وموسكو وبودابست"، مشيراً إلى افتتاح المجموعة أول فندق فاخر في جيبوتي مؤخراً بعد أن قامت بهذه الخطوة منذ نحو 13 عاماً في موسكو. لذا يؤكد ولي زاده قدرة المجموعة على دخول أسواق جديدة فتتفرق إلى وجود المنتج الرافعي.

ندرة الكفاءات

ولدى سؤاله عن أبرز العوائق التي تعترض المجموعة الفندقية في الأردن، يؤكد ولي زاده أن العائق الأساسي يكمن في عدم توافر الأيدي العاملة قائلًا: "يمكن استثمار رأس المال في أي مكان، ولكن التحدي الأكبر يكمن في توفير الأيدي العاملة، من ناحيةتي الكمية والنوعية. والأيدي العاملة في السوق الأردنية محدودة وخصوصاً لصناعة نوعيتها وكفاءتها. وإذا لم تحل هذه المشكلة في المستقبل، ستكون أحد أبرز العوائق الموجودة في السوق الأردنية".

"كம்பينسكي" في الأردن:

فندقان والثالث قيد التطوير

عمان - سحر غانم

بعد الانتشار الواسع الذي حققته في معظم المدن والمنجعات العالية المرموقة عبر 55 فندقاً، اتجهت انظار مجموعة فنادق كمبينسكي "Kempinski" نحو الأردن وافتتحت، في منتصف العام 2004، أولى فنادقها في عّان، ثم افتتحت فندقاً ثانياً في البحر الميت، وحالياً تستعدّ المجموعة لإنشاء فندق ثالث في منطقة العقبة سيفتتح في نهاية العام الجاري، بحسب مدير عام فندق "كம்பينسكي" في عّان، فرزين ولي زاده.

التي تميّزت دائماً بالاستقرار والأمن. ويقول: "بالنظر إلى الظروف الحالية للسوق، كان التوسع باتجاه الأردن خطوة ذكية".

وبعد افتتاح فندق "كம்பينسكي" في عّان، الذي يقدر حجم الاستثمار فيه بنحو 91,7 مليون دولار، وإنهاء المرحلة الأولى من الفندق الثاني في البحر الميت، الذي بدأ العمل منذ شهر مايو الماضي، تعمل المجموعة حالياً على إنهاء المرحلة الثانية منه، وستضيف هذه المرحلة أكثر من 200 غرفة على 100 غرفة الموجودة، ومن المتوقع أن ينتهي العمل في هذا المشروع في شهر أبريل المقبل.

أما المشروع الثالث فيقع في منطقة العقبة ويتميز بكونه على البحر مباشرة وسيتمّ تطويره في نهاية العام الجاري. ويعتبر فرزين ولي زاده أن الميزة الأساسية في هذا المشروع هي كونه الفندق الأول الذي يفتتح في منطقة العقبة.

ولفت ولي زاده إلى تنوّع المستثمرين المشاركين في هذه المشاريع، الذين يتوزعون بين مصارف وشركات وأفراد. ويقول: "كம்பينسكي في الأصل هي شركة إدارية أي أنها لا تملك أسهماً أو طريقة التسويق الخاصة بها أو خبرتها فقط، بل تدخل إلى المشروع وتديره بشكل كامل". ويتابع: "في عّان لدينا مستثمر فرد وهو عائلة فهد، التي تعمل في قطاع البناء في الإمارات وهي عائلة أردنية في الأصل، بينما تملك مشروع البحر الميت شركة مساهمة، مشيراً إلى أن في

تعتبر مجموعة فنادق "كம்பينسكي"، التي تم تأسيسها في ألمانيا، أقدم شركة أوروبية في مجال إدارة وتسيير الفنادق الفاخرة، وهي تضمّ اليوم مجموعة مكونة من 55 فندقاً من فئة خمس نجوم تنتشر في أوروبا، والشرق الأوسط، وأفريقيا، وآسيا وأمريكا الجنوبية. ومن أشهر هذه الفنادق الراقية فندق "ألدون كمبينسكي" في برلين، و"قصر شيراغان" في إسطنبول، و"قصر الإمارات" في أبو ظبي، إضافة إلى قصر كمبينسكي الأكبر في سان موريس، كما تضمّ المجموعة حالياً 15 منتجاً سياحياً متخصصاً.

أما في الدول العربية، فيعتبر قصر الإمارات في أبوظبي الأضخم في استثمارات المجموعة، يليه مول الإمارات (Mall Of Emirates) في دبي، وهو أول منتجع للترليج دبي يحتوي على منحدر للترليج وصالة ترليج داخلية. ويشير ولي زاده إلى مشروع جديد للمجموعة في دمشق إضافة إلى مشروعين في لبنان.

الأردن... وجهة رئيسية للترليج

يوضح فرزين ولي زاده أن مجموعة فنادق "كம்பينسكي" تتوسع بشكل كبير في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويعتبر الأردن وجهة رئيسية للترليج في هذه المنطقة، وقد زادت أهميته بعد أن اثبتت السوق الأردنية قدرة كبيرة على استيعاب الاستثمارات الجديدة، إذ يؤكد نجاح الاستثمارات التي طوّرت في السوق الأردنية، تحقيقها مكاسب كبيرة بالإضافة إلى النمو الكبير في قطاع السياحة، خصوصاً مع فقدان الاستقرار حالياً في المحيط العربي من لبنان إلى العراق وسورية، والذي يعتبر ولي زاده أنه ساهم في ازدهار الأعمال في الأردن.

تضمّ محافظة "كம்பينسكي" حالياً 55 فندقاً حول العالم

Arab World Travel and Tourism Exchange

AWTTE

2007

BIEL CENTER,
BEIRUT, LEBANON

VENTURE VIA
HOSPITALITY

Initiate - Drive

Initiate - Drive

Solid Business Interactions

Hospitable Environment

Hub of Livley Networks

Organized By



Lebanese
Ministry
of Tourism



Official Carrier



Official Magazine

TRAVEL

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

Lebanon PO Box 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100 Tel: +961 1 780200 Fax: +961 1 780205

United Arab Emirates PO Box 55034 Dubai Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

E-mail: awtte@iktissad.com www.iktissad.com

WWW.AWTTE.COM



المرحلة الأولى من "شانغريلا أبوظبي" تفتتح في الربع الثاني من 2007

قسم الإقامة 161 شقة سكنية واسعة مزودة بأرقى الخدمات، تتنوع ما بين الاستوديو والشقق المكونة من 4 غرف، وسيستفيد جميع الضيوف من مرافق ترفيهية استثنائية تنتشر في جميع أنحاء المجموع، منها 4 أحواض سباحة، وناو صحي مزود بمسبح خاص، وحوض سباحة مخصص للأطفال، وساحة لعب للأطفال، وإضافة إلى وسائل خاصة، وتشكيلة واسعة من الأنشطة الرياضية، إضافة إلى وسائل الاتصال المتطورة المخصصة للأعمال.

وتوقع المدير العام للفندق الريان وودين أن يحظى الفندق بإقبال كبير وشعبية واسعة لدى أبناء الإمارات، ودول مجلس التعاون الخليجي، فضلاً عن الزوار القادمين من مختلف أرجاء العالم.

أعلنت مجموعة فنادق وممتلكات شانغريلا عن اقتراب الانتهاء من الأعمال الإنشائية في فندق شانغريلا قرية البري الفاخر من فئة الخمس نجوم، والذي يجري بناؤه في أبو ظبي، وذكرت أن افتتاح المرحلة الأولى من المجموع سيتم في الربع الثاني من العام 2007. ويحتد المشروع على مساحة 21 فدناً، ويضم 214 غرفة وجناحاً فخراً، تحتوي جميعها على شرفات، فضلاً عن 7 فيلات، وسيضم

افتتاح "أجنحة برجمان روتانا" في دبي

افتتحت شركة روتانا "أجنحة برجمان روتانا" في دبي الذي يربط مباشرة بمجمع برجمان للتسوق. إضافة إلى 148 غرفة للضيوف تحترق، إضافة إلى الغرف العادية، على أجنحة دوكس والبنهاوس، كما يضم قاعات للمؤتمرات والاجتماعات ومسبحاً ومركزاً للياقة البدنية مجهزاً بألات عصرية.



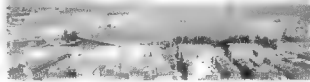
إحدى غرف الفندق

فندق جديد لـ "إنتركونتيننتال" في موسكو

وتمت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال عقداً لإدارة فندق إنتركونتيننتال موسكو، التوقيع افتتاحه في العام 2010، والذي يقوم بصرف روسيسكي كريديت بإنشائه وتطويره، يقع المبني الجديد للفندق الذي يضم 205 غرف، مكان الموقع السابق لفندق منسك (Minsk) بالقرب من الكرملن و"سيتي هول" وميدان بوشكين. وتقول نائب الرئيس الأول قسم الإدارة العالي لعلامة "إنتركونتيننتال" جينيفر زيفلر: "تعتبر روسيا سوقاً أساسية للمجموعة، وإن انضمام فندق إنتركونتيننتال موسكو إلى حقبة فنادقنا العالمية يبرز أثر العلامة الرائد وسمعتها على الساحة العالمية".

وتعتبر مجموعة فنادق إنتركونتيننتال (IHG)، وهي الشركة الأم لعلامة "إنتركونتيننتال"، أكبر شركة دولية لإدارة الفنادق في العالمية الروسية، مع 4 فنادق "هوليدي إن" في موسكو. وتمتد الشركة زيادة نسبة توزيعها في سان بطرسبورغ مع افتتاح كل من "كراون بلازا سان بطرسبورغ" في العام 2009، و"هوليدي إن ليفوفسكي بروسبيكت" و"هوليدي إن موسكو فسكي"، في العام 2008. كما تخطط علامة "هوليدي إن" إلى مدينة سامارا في العام 2007، وسوف تبدأ "كراون بلازا" بإطلاق أولى مشاريعها في روسيا بدءاً من العام 2007.

ماليزيا أفضل وجهة سياحية سجلت 17,5 مليون زائر



تم اختيار ماليزيا كـ"أفضل وجهة سياحية في العالم للعام 2006"، في استطلاع للرأي أجرته مجلة المسافر العالمي الأميركية (غلوبل توفيلير)، وتغوّت على وجهات سياحية أخرى مثل ماواي، بالي، سنغافورة، هونغ كونغ، إيطاليا، فوكيت، جنوب أفريقيا، وفيجي. وفي السياق عينه، ذكرت شركة دوبي إس للخدمات المالية العالمية، أنّ ماليزيا "أفضل مكان لحصقات التسوق في العالم"، وقالت أن كلغة رحلة العمل في كوالالمبور (تضم الإقامة، الوجبات، النقل والترفيه) تقدر بـ 260 دولار، مقارنة بـ 1090 دولاراً في طوكيو. واستقطبت ماليزيا 17,5 مليون سائح العام 2006 بزيادة نسبية 6,8% عن العام السابق، وبلغت إيراداتها السياحية نحو مليار دولار.

الخيول للاستثمار "تطلق" برج أبجر" وتستثمر 8 مليارات درهم في دبي



"برج أبجر"

أطلقت شركة الخيول للاستثمار، التي تتخذ من دبي مقراً لها، أول مشاريعها وهو "برج أبجر" السكني الذي تبلغ تكلفته 500 مليون درهم (138 مليون دولار) وهو يتألف من 62 طابقاً وسوف يتم إنشاؤه في منطقة "جميرا فيليج ساوث".

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة قصي الشيخ، أن "الخيول للاستثمار" سوف تركز في البداية على نموذج الشراء من أجل التجار "الذي يتيح لها تحقيق عائدات جذابة في ضوء العائدات العالية على الإيجارات في دبي".

وقد أطلقت الشركة مؤخراً حقيبة بمبلغ 8 مليارات درهم (ملياراً دولار) للاستثمار في مشروعات قائمة. وهي خصصت ملياري درهم (543 مليون دولار) لتطوير مشاريع في قرية جميرا ومليار درهم (271 مليون دولار) في "داون تاون جبل علي". كما تخطط الشركة لاستثمارات تصل إلى 20 مليار درهم (543 مليون دولار) في الأسواق الناشئة، مثل: الهند، باكستان، سورية والأردن، بالإضافة إلى مناطق عالية أخرى، مثل المملكة المتحدة. وتخطط "الخيول للاستثمار" إلى تحقيق عائد قدره 25 مليار درهم (679 مليون دولار) خلال السنوات الخمس المقبلة.

تأسست شركة الخيول للاستثمار على يد 3 من المستثمرين ذوي الخبرة في مجال التطوير العقاري في دبي، وهم: للمهندس فهد الموسى شريك في مجموعة علي موسى وأولاده، وهاري كانثاريا مؤسس شركة أسباجير للعقارات العاملة في مجال التسويق العقاري، والمهندس قصي الشيخ الذي يشغل منصب الرئيس التنفيذي في الشركة.

"أمنيات للعقارات": بدء المرحلة الثانية من برج "وان بيزنس باي"



مهدي امجد

أعلنت شركة أمنيات للعقارات، الفرع العقاري لمجموعة أمنيات الفاخرة، الانتهاء من أعمال المرحلة الأولى من باكورة مشاريعها "وان بيزنس باي" حسب الجدول الزمني المحدد. وبدأت الشركة في أعمال المرحلة الثانية بعد إختيارها لشركة الإمارات بلبادي للمقاولات، كمقاول رئيسي للمشروع بقدرة قيمته 200 مليون درهم (54 مليون دولار).

وأوضح الرئيس والمدير التنفيذي في "أمنيات للعقارات" مهدي امجد أن

الشركة بدأت أعمال البناء في 3 من مشاريعها الـ 5 التي أطلقتها، وسوف تباشر أعمال بناء المشروعين الآخرين خلال النصف الأول من العام الحالي.

ومن المقرر الانتهاء من أعمال برج "وان بيزنس باي" خلال النصف الثاني من العام 2008 بكلفة تبلغ 507 ملايين درهم (135 مليون دولار). كذلك بدأت أعمال كمهيد الأراضي في مشروع "برج "بايزوتر" في منطقة الخليج التجاري - دبي، ومشروع "ذا سكوير" للأثاث من مجموعة متكاملة من المباني السكنية والتجارية والتجيزة. وتعتبر "الإمارات بلبادي للمقاولات"، إحدى الشركات الـ 37 العاملة تحت مظلة "بلبادي غروب"، إحدى الشركات الرائدة في مجال المقاولات في دول مجلس التعاون الخليجي، وقد تأسست الشركة كمشروع مشترك مع "ولف اند مولر"، شركة الإنشاءات الألمانية المتخصصة التي تعمل في منطقة الخليج منذ العام 1983.

من جهة ثانية، أعادت "أمنيات للعقارات" شراء حصص كانت قد باعتها إلى بنك الاستثمار الدولي ومقره البحرين، في برج "وان بيزنس باي". في الوقت الذي حقق فيه البنك 114 في المئة عائد أرباح على استثماره.

"إشراف" تطلق مشروعاً سكنياً في الإمارات العربية المتحدة



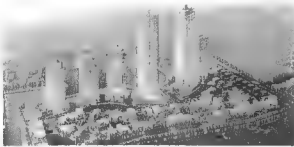
مجلس إدارة "إشراف"

أطلقت شركة التطوير العقاري "إشراف"، التي تتخذ من دولة الإمارات مقراً لها، مشروعها العقاري الجديد "Seasons Community"، وهو المشروع السكني الأول في قرية الجميرا. ومن المقرر الانتهاء من للمشروع الذي تبلغ تكلفته الإجمالية 1,2 مليار درهم إماراتي في ديسمبر من العام 2008 ليضم 4 مجمعات سكنية يحسب كل منها لوفاً مبيتاً يعكس فضلاً من الفصول الأربعة. ويتألف المشروع من 1400 وحدة سكنية مكونة من غرفة وغرفتي نوم إلى جانب شقق التاونهاوس الموزعة من 4 غرف نوم.

وقال رئيس الشركة الشيخ بدر الزهراني: "تعمتق "إشراف" لاستثمار ما قيمته 1,6 مليار دولار في المشاريع العقارية على مستوى العالم ولدة عامين. ونحن نتطلع قديماً لإطلاق مشروعنا السكني الأول ليتبع اختيارنا على قلب مدينة دبي وبالتحديد قرية الجميرا

وهو الموقع الأفضل على الإطلاق لما تتميز به من تسهيلات استثنائية ومميزة. وتتجسد أهداف الشركة بتوفير أعلى مستويات الجودة من خلال النمط الجديد والعصري لوحدتنا السكنية.

"لاندمارك للعقارات": إقبال على مشروع "أكاسيا أفنيوز"



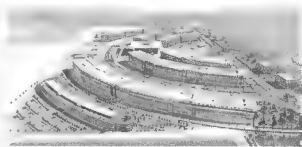
مشروع "أكاسيا أفنيوز"

أعلنت شركة لاندمارك للعقارات، الوكيل المصري لمشروع "أكاسيا أفنيوز"، أن للمشروع حقق مبيعات بلغت 50 مليون درهم (13,5 مليون دولار) خلال شهرين من إنطلاقه. ويمتد مشروع "أكاسيا أفنيوز" الذي تطوّره شركة أبيار للتطوير العقاري الكويتية على مساحة 94 ألف م² وتبلغ كلفته الإجمالية 550 مليون دولار، حيث من المنتظر أن ينجز المشروع في العام 2009.

وأعلن المدير العام لشركة لاندمارك للعقارات كريج جونسون، أن الشركة سوف تطلق قريباً 35 فيللاً فاخرة ضمن المشروع المذكور. وإلى جانب الشقق والفلل، يتضمن "أكاسيا أفنيوز" نادياً صحياً وأحواضاً للسباحة ومنتجماً صحياً، وملاعب للإسكواش ومناطق واسعة لألعاب الأطفال، إضافة إلى عدد من المقاهي والمتاجر المختلفة.

وتضمّ المرحلة الأولى من المشروع برج "أولجانا" المؤلف من 137 شقة سكنية للملك الحز إضافة إلى 50 فيللاً. أما المرحلة اللاحقة "مبايانا" فسوف تضمّ نحو 137 شقة ذات خدمات متكاملة، ويوصفها الوكيل المعتمد، فإنّ شركة لاندمارك للعقارات سوف تتولى مسؤولية بيع الفلل والشقق والوحدات المزدوجة "الدوبليكس" ضمن هذا المشروع. وتختصّ "لاندمارك" منذ إنطلاقتها في العام 2003 في الخدمات والاستشارات العقارية، وقد افتتحت مؤخراً فرعها الرابع في الإمارات.

"دي وورلد سنترال": عقدان لجموعة الخرافي الكويتية



"مدينة دبي اللوجيستية"

منحت إدارة مشروع "دي وورلد سنترال" عقد تشييد للقر الإداري الرئيسي لمدينة دبي اللوجيستية و"مجمع المكاتب" بقيمة 1,5 مليار درهم (408,7 ملايين دولار) إلى شركة محمد عبد الحسن الخرافي، الكويتية. ومن المقرر الانتهاء من أعمال تشييد هذه المرافق بحلول شهر مارس 2009.

وحصلت "الشركة الوطنية"، ومقرّها دولة الكويت، على عقد تشييد جميع الخدمات المركزية توقّر التوريد المركزي لمنشآت المرحلة الأولى من "دي وورلد سنترال". وسيخدم المجمع الأول منطقة المطار، في حين سيخدم الثاني المقر الرئيسي لمدينة دبي اللوجيستية و"مجمع المكاتب".

وقال رئيس مؤسسة دبي للطيران الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم: "يساهم المشروع الذي يقع حول مطار دبي وورلد سنترال الدولي" في جبل ملي والذي يغطي مساحة 140 كلم² في تكريس مكانة دبي كمركز إقليمي وعالمي للخدمات اللوجيستية والسياحة والتجارة في المنطقة".

ويضمّ المشروع ست مناطق متخصصة هي: مطار دبي وورلد سنترال الدولي، "مدينة دبي اللوجيستية" التي ستضمّ تحت مظلتها منطقة مخصصة لخدمات الطيران، "المدينة التجارية"، "مجمع المشاريع"، "المدينة السكنية" و"منتجع غولف".

وصمم المشروع ليغطي احتياجات دبي في مجال الطيران والسياحة والتجارة والخدمات اللوجيستية حتى العام 2050.

مجمع "الما" في "الراية العربية"



كشفت شركة إعمار من مجموعة من الوحدات السكنية الجديدة في مشروع "الراية العربية". ويضمّ المجمع الجديد اسم "الما" وهي كلمة إسبانية تعني "الروح". ويعدّ مشروع "الراية العربية" السكني على مساحة 1650 هكتاراً، ويضمّ أكثر من 4 آلاف منزل؛ وهو يوفّر مجموعة من الخدمات والمرافق الترفيهية، مثل: ملعب الغولف ونادي دبي لليوبلو والغروبسية، بالإضافة إلى عدد من المنشآت والمرافق الأخرى.



If you shop from US sites or you
receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is
definitely for you!

We give you your own mailbox
in the USA to receive your
internet orders, correspondence
and magazines. Then we ship
your mailbox contents straight to
you, at competitive rates..

SHOP SHIP

ARAMEX Mailbox Service

or visit: www.aramex.com/shopandship



مطلق بن حمد المرشد

"كيان" السعودية: مصنعان جديدان في الجبيل

أعلنت شركة كيان السعودية التابعة لـ "سابك" عن توقيع عقدين لإنشاء مصنعين في

مجمعها في مدينة الجبيل الصناعية. العقد الأول وقَّع مع شركة سامسونغ الهندسية لتشيد مصنع لإنتاج البولي بروبيلين بطاقة سنوية تبلغ 350 ألف طن، والآخر مع شركة سايمون كارفر لتشيد مصنع البولي إيثيلين منخفض الكثافة بطاقة سنوية تبلغ 300 ألف طن.

وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة كيان، نائب الرئيس للمالية في شركة سابك، مطلق بن حمد المرشد أن الشركة تخطط لبدء الإنتاج في العام 2009 بطاقة سنوية تتجاوز 4 ملايين طن من المنتجات البتروكيميائية المتنوعة. وأشار إلى أن هذا الإنتاج سيعزز الوضع التنافسي لـ "سابك" على المستوى العالمي، ويبدل بها إلى عصر المنتجات المتخصصة لأول مرة على مستوى المملكة، مما يفسح المجال لنمو وتنوع الصناعات الوطنية التحويلية.

يذكر أن شركة كيان السعودية هي "فيد التأسيس" برأس مال 15 مليار ريال، تشارك فيه "سابك" بنسبة 35 في المئة، وشركة الكيان للبتروكيماويات بنسبة 20 في المئة، على أن يتم طرح النسبة الباقية (45 في المئة) للاكتتاب العام.

"طاقة" الإماراتية تملك شركة "سي.أم.أس" الأميركية



بيتر باركر - هوميك

أعلنت شركة أبو ظبي الوطنية للطاقة "طاقة" عن شراء شركة "سي.أم.أس.جنويزين"، وهي شركة مملوكة لشركة سي.أم.أس.إنرجي الأميركية للمكاملة للطاقة. وستحصل "طاقة" بموجب هذه الصفقة على 4300 ميغاواط إضافية لإنتاج الكهرباء، إضافة إلى فرصة للتواجد في أربع دول جديدة هي المغرب، المملكة العربية السعودية، إثيوبيا والهند، كما أنها ستتيح إلى تعزيز مصالحها في مشروعين لتوليد الطاقة والمياه في الإمارات العربية المتحدة.

وأمل الرئيس التنفيذي للشركة بيتر باركر - هوميك أن يستمر المقرضون الحاليون لمشروع الطاقة المغربي الجرف الأصفر في إقراض المشروع. وأعلن عن خطط الشركة للمشاركة في تلبية احتياجات المغرب وللنطقة للتزويد بالطاقة. وعلى استحوذتها على مصالح شركة إيه.ب.ب، شركة سي.أم.أس.جنويزين في كل من المغرب والهند. وفي سياق آخر، أعلنت "طاقة" أنها استكملت عملية الاستحواذ على أنشطة الغاز الهولندية لشركة بي.بي البريطانية.

"إعمار" تبني مصنعاً لأنابيب النفط والغاز في الفجيرة



د. أحمد خياط

أعلن الرئيس التنفيذي لـ "إعمار" للصناعة والاستثمار، د. أحمد خياط أن الشركة تعمل على تأسيس شركة لصناعة أنابيب النفط والغاز في الفجيرة بالشراكة مع حكومة الإمارة. وتبلغ استثمارات الشركة المزمع إنشاؤها نصف مليار دولار، ومن المتوقع أن تصل الطاقة الإنتاجية للمصنع الجديد إلى 400 ألف من الأنابيب سنوياً.

وأوضح خياط أن "إعمار للصناعات والاستثمار" تتطلع إلى المشاركة في تطوير مدينة الملك عبد الله الصناعية في السعودية، مؤكداً أن الشركة تدرس إمكانية إطلاق مشاريع بتروكيميائية وأخرى متخصصة بالثقل البحري والبنية الأساسية في إطار للمشروع الملوحق الذي أعلنت عنه السعودية السنة الماضية وحصلت مؤسسة "إعمار" الأم على حق تطوير جزء كبير منه.

وتسكن "إعمار للصناعات والاستثمار" من شواطئ ست شركات صناعية متخصصة في مجال صناعة مواد البناء، وهي تأسست في فبراير من العام 2006 كشركة مساهمة خاصة برأس مال مدفوع قدره 250 مليون درهم. وتملك "إعمار العقارية" 40 في المئة من أسهمها، وشركة "أملاك" 10 في المئة منها، ويملك بقية الأسهم مساهمون إماراتيون.

مصر ترخص لـ "الصقر" الكويتية لإقامة معمل تكرير للنفط

منحت الهيئة المصرية العامة للبترول ترخيصاً لمجموعة الصقر الكويتية للمتحالفة مع المجموعة الدولية ISG لإقامة معمل تكرير يعتمد على المنتجات الثقيلة في منطقة المين السفندة شمال شرقي القاهرة. ومن المتوقع أن تبلغ طاقة المصفاة 100 ألف برميل يومياً تصل إلى 150 ألفاً في المرحلة الثانية للمشروع باستثمارات تصل إلى 1,2 مليار دولار.

وستوفر وزارة البترول للمعمل التزويد الثقيلة. في حين يتم استيراد باقي الخام من الدول البترولية المجاورة عن طريق خط الأنابيب العربي "سوميد" واستغلال ميناء العين السخنة في التصدير.

وتجري حالياً مفاوضات بين وزارة البترول وشركة إيجار الهندية العملاقة لإنشاء مصفاة تكرير وبتروكيميائية على ساحل البحر المتوسط باستثمارات لا تقل عن نحو 4 مليارات دولار.

الاقتصاد الجديد

10.5 مليارات دولار

هي قيمة الاستثمارات التي تنوي مجموعة "أم تي سي" صنعها في بعض الأسواق الأفريقية من خلال شركتها سيلتل. وتقول المجموعة أنها مع إطلاقها للاستثمارات الجديدة تكون قد دخلت في مرحلة مفصلية ضمن خططها للتحوّل إلى شركة عالمية. وتشغل "أم تي سي" عمليات في 14 بلداً أفريقياً من خلال "سيلتل" وهي ثالث أكبر مشغل للهاتف النقّال في القارة الأفريقية. وتضيف مصادر المجموعة أن قيمة ما ستصنّفه في الأسواق الأفريقية سيشكل أكبر استثمار منفرد لشركة خدمات نقّال بهدف تحسين وتوسيع شبكات الاتصالات النقّالة في أفريقيا. وسبق أن أعلنت "أم تي سي" في يناير الماضي أنها ستبدأ برنامجاً للتوسع بهدف أن تزيد قاعدة مشتركيها بحلول العام 2011، إلى 70 مليوناً من 25 حالياً ينتشرون في 20 بلداً.

125 في المئة

هي النسبة التي وصل إليها انتشار الهاتف النقّال في الإمارات. وأضاف وزير تطوير القطاع الحكومي الإماراتي سلطان سعيد المنصوري الذي ذكر الرقم خلال إحدى جلسات "المنتدى العالمي السابع لهيئات تنظيم الاتصالات" أن النسبة مرشحة للارتفاع. وتعتبر السوق الإماراتية واحدة من أكثر الأسواق تشبعاً في المنطقة. ومع دخول شركة النقّال الثانية "دو" إلى السوق تتزايد التوقعات بأن تحصل منافسة شرسة في الخدمات والتعرفة بين الشركتين اللتين تقدمان خدمات النقّال في الإمارات.

1.52 مليار دولار

هي قيمة الغرامة التي تلقّتها مايكروسوفت مؤخراً في الولايات المتحدة ضمن قضية براءة اختراع. وأمرت هيئة تحكيم اتحادية في الولايات المتحدة شركة مايكروسوفت بدفع 1.52 مليار دولار من أضرار نجمت عن استخدامها لتكنولوجيا الموسيقى الرقمية من دون تصريح. وذكرت هيئة التحكيم أن "مايكروسوفت" انتهكت براءتي الاختراع لشركة الكاتال لوستنت بتعلقها بمعايير برامج تشغيل الملفات الموسيقية على الكمبيوتر. وجاءت الانتهاكات من خلال برنامج "ويندوز ميديا بلاير" لتشغيل الملفات الصوتية والرؤية. من جهتها قالت "مايكروسوفت" أنها تعترض أولاً على مطالبة القاضي بإلغاء الحكم، وأنها سترفع دعوى استئناف إذا طلب الأمر. واعتبرت الشركة أن الحكم لا يستند إلى أساس قانوني، وأنها رخصت بالفعل التكنولوجيا المعنية من مؤسسة "فونوفونز" في ألمانيا.

الديموقراطية المتأخرة

تضع بعض البلدان العربية في إطار رؤيتها التنموية الاجتماعية محاور تتحدث عما تسميه "تعزيز الديمقراطية من خلال نشر المعلوماتية". وتسهب بعض الحكومات في معرض شرحها لشاريعها المتعلقة بالحكومة الإلكترونية، في الحديث عن الدور "العظيم" لأدوات الاتصال والمعلوماتية في ردم الفجوات المعرفية لجمعاتها على المستويين الإقليمي والدولي ومنح المواطنين مدى أوسع من الحرية تطبيقاً للمبادئ الديمقراطية المتعارف عليها، لكن في هذه "النظريات" العامة لبعض حكومات المنطقة بعض الالتباس الذي ينبغي نقاشه.

أولاً، ليس من الواضح بعد كيف يمكن أن تُنتج مبادئ الحكومات الإلكترونية مهلاً ديموقراطياً أرحب يتيح تمثيلاً أفضل للشرائح الاجتماعية ومشاركة فعالة لا صورية في السلطة ودرجة لمبادئ حقوق الإنسان. فإسبالاً "الأمنية" إلى الوزارات والمراقب الرسمية يتيح حكماً تسريعاً للأعمال وخدمة أفضل للمواطنين وتطوير لأجهزة الدولة. إلا أن المعلوماتية ليست مثلاً لتعزيز الديمقراطية خاصة عندما تمنح دولة ما مجالاً لاستخدام الإنترنت ثم ترفض أجهزة زيادة الرقابة على عملية الاستخدام. الصين مثلاً فتحت الإنترنت للاستخدام العام بشكل جز، إلا أنها وقّعت اتفاقات مع شركات معلوماتية كبرى مثل "غوغل" تتيح لها مراقبة من قد يكتب رسالة بريد إلكتروني تتضمن أي تصريحات معارضة لسياسات الحكومة. وهذا لا يُعد فقط تراجعاً في التجربة الديمقراطية بل "أمنية" للاحقة أصحاب الأراء. ثانياً، من غير المحدد بعد كيف يمكن أن تدفع المعلوماتية مراكز القرار السياسية باتجاه إصلاحات ديموقراطية. فمتى كان هذا النوع من الإصلاحات ينتظر تعزيز المعلوماتية، ثم لو افترضنا جلاً أن المعلوماتية تساهم في فتح أبواب المعرفة، وبالتالي توسيع خيارات المواطنين في الحصول على المعلومة من مصادر مختلفة، من ضمن تحويل المعرفة إلى فعل؟

لذا السؤال مشروع، كيف يا ترى قد تساهم التنمية المعلوماتية في تعزيز الديمقراطية؟ وهذا يذكر ببعض تجارب الشركات العربية قبل نحو 10 أعوام عندما قررت تجهيز مكاتبها بالشبكات الرقمية والكمبيوترات قبل إجراء إصلاح إداري يتزامن مع مشاريعها للمعلوماتية. وانتهى بها الأمر إلى "أمنية" أو "مكنة" مشاطها الإدارية، وبدلاً من أن يكون أمهمها مشكلة واحدة باتت أسيرة مشكلتين، سوء الإدارة وقاورة الأتمتة.

إياد ليزاني

بعد "الجزيرة إنترناشونال" و"فرنسا 24"

كسر الإحتكار الأنكلو - ساكسوني للفضائيات الإخبارية

بيروت - سعيد أبو زكي

بالإنكليزية - لغة العولمة، وعلى الرغم من الأهمية البالغة لهذه الظاهرة "الصحية" بالمبدأ، والمرشحة لتمتد من خلال محاولات أخرى، عربية وأجنبية - قد لا نشطر للانتظار طويلاً لتحقيقها. لأنّ للجامعة الإعلامية لهذين الحدثين جاءت من دون الأفق الحقيقي، ومنحازة في الغالب إلى المضمون السياسي، الثقافي، والإيديولوجي. يحاول هذا المقال تقديم مقارنة متوازنة لظاهرة الفضائيات الإخبارية الناطقة باللغة الإنكليزية تُبرز إلى جانب الإحتكار الأنكلو - ساكسوني الاقتصادي الذي لا يقل أهمية.

شهد شهرا نوفمبر وديسمبر من العام الماضي حدثين استثنائيين في أهدافهما "المعننة" ودلالاتهما "المضمّنة"، تمثلاً بانطلاق البث الفضائي لقناة الجزيرة إنترناشونال، بالإنكليزية، وفرنسا 24، باللغات الفرنسية والإنكليزية والعربية. الجامع الأبرز لهذين الحدثين أنهما يشكلان محاولتين جريئتين لـ"تنويع" العولمة من الداخل عبر الإحتراق الإحتكار الأنكلو - ساكسوني للفضائيات الإخبارية الدولية الناطقة

أدوات سياسية

إذا كسب معركة العقول هي إحدى وظائف الإخباريات الدولية. وقد استغذت الدبلوماسية الأميركية كثيراً من احتكارها وبريطانيات الشبكات الإخبارية الدولية (مثل سي أن إن، بي بي سي، وغيرها...) التي ساعدت منذ مطلع تسعينات القرن الماضي تهميداً على ترويج الخطاب السياسي لهاتين الدولتين في العالم، والهجوم، بات واضحاً الدور الطيفر الذي تضطلع فيه وسائل الإعلام المرئي والمسموع في تشكيل الرأي العام المحلي والعالمي، وبذعم باتجاهات محددة في موقفه من القضايا السياسية الأتية والستراتيجية المهمة، وقد أصبحت هذه الوظيفية "صناعة" قائمة لتتج بعناية واضحة الثقافة السياسية للجُمهور الغارق في بحار الموجات "الإعلامية" للتدفقة عليه 24 على 7.

لذا، كثير من الدول باتت تلطمح لدخول هذا الميدان لإسعاد صحتها ونقل نظرتها إلى القضايا السياسية المعاصرة. ولكن "الجزيرة إنترناشونال" و"فرنسا 24" يتميّزان بأكثر من كونهما شبكات إخبارية دولية تبث فضائياً حول العالم، فهما سبتان باللغة الإنكليزية والثقالي هما تستهدفان دخول البثبات الأميركية والبريطاني، وهنا نقطة الارتكاز. فتجاذب فضائيات إخبارية غير أميركية أو بريطانية باختراق الرأي العام في هاتين الدولتين العظميين واكتساب مصداقية وثقة مجموعة

للحرب في العراق، وبروز معارضة سياسية قوية تستند إلى الرض الشعبي العام، تنبّه كثير من الدول التي عارضت تلك الحرب إلى أهمية الإسراع بإقامة توازن قوى في الفضائيات الإخبارية الدولية عبر كسر الإحتكار الأنكلو-ساكسوني للفضاء الإخباري الدولي. فلو كان هذا التوازن قائماً أواخر العام 2002 ومطلع العام 2003، وكان لدول مثل فرنسا وللمانيا وروسيا والدول العربية صوت إعلامي مسموع في الولايات المتحدة وبريطانيا وأستراليا قاتر على توعية الناخبين فيها لمخاطر الحرب وأثارها السلبية على دولهم وعلى العالم، لربما نجحت في منع وقوع هذه الخامرة المكلفة، ولتي تهدد تبعاتها اليوم استقراو الشرق الأوسط وربما العالم بأكمله. الرئيس الفرنسي جاك شيراك كان في مقدمة من وعى هذه الحاجة الملحة وبدفع بجنيته وزعم لتحقيقها سريعاً عبر إنشاء قناة فرنسا 24 الفضائية الإخبارية التي ستقل رؤية فرنسا لأحداث العالم وخصوصاً مناطق النزاعات!

تميّز الاجتياح الأميركي للعراق العام 2003 بالاهتمام الاستثنائي واللطف للمسحف ووكالات الإعلام الأميركية والبريطانية بأهمية كسب "معركة العقول" في حرب بليهمها بين العراق في حينه، كانت للشبكة الأخلاقية التي راقت تبهر هذه الحرب، والقيام بها من خارج إطار الأمم المتحدة، الدافع الحقيقي وراء هذا الإهتمام - أو الهاجس - الإعلامي الأنكلو-ساكسوني غير الاعتيادي، كان كسب عقول العراقيين والعالم إلى جانب الاجتياح الأميركي تحت شعار "حرية العراق" وديمقراطيته كغلاً باضفاء ليويس الشرعية "الأخلاقية" لحرب غير شرعية بالنسبة للقانون الدولي. بعد أقل من شهر على بدء الاجتياح، نجحت الولايات المتحدة والتحالف العسكري الذي تقوده بحسم المعارك الميدانية بسرعة، فانهار نظام صدام حسين، ولكنها أخفقت وحلفاءها في كسب معركة العقول، فانعكس ذلك أداة دعائياً وتمتدحاً لقواتها للسلطة تجاه الصحافيين والإعلاميين الذين كانوا يقررون التغطية الإعلامية لوقائع الاجتياح مباشرة من بغداد ولندن الرئيسية الأخرى. إذا كان الإعلام ميدان حرب لا يقل أهمية عن ميدان المعارك العسكرية، وكان يُعَوَّل عليه في تدوير "شرعية" الحرب داخلياً عبر وسائل الإعلام المحلية وعالمياً عبر الإخباريات الدولية الأنكلو-ساكسونية "المهيمنة". وبعد انقلاب الرأي العام البريطاني ومن ثم الأميركي إلى رافض

تحوّل الفضاء الإخباري الدولي،
ميدان حرب لا يقل أهمية
عن ميدان المعارك العسكرية

بالإنكليزية، ومزاجها

كما أن مخاطبة المواطن الأميركي والبريطاني لها شروطها الموضوعية، وتعرض مرعاة "مزاج" هؤلاء من حيث الشكل والمضمون، وليس فقط مزاج المشاهد العربي. وبالتالي، فإن التحدي الفعلي يكمن بصياغة خطاب يعبر بأمانة عن المواقف السياسية العربية من القضايا المطروحة والمستجدة، ولديه ما يكفي من المقومات الموضوعية ليقتبله "مزاج" المشاهدين في الولايات المتحدة وبريطانيا وبقية دول العالم المتقدم، ويكتسب مصداقية تعطي لحضوره الفعالية للترخا.

بالطبع، من المرجح أن يكون هذا الخطاب منافضا في كثير من ممالك الخطاب الأميركي. وتقابل خطابين مختلفين لا بد أن ينتج عنه تضاد. ولكن طبيعة هذا التضاد تعدده طبيعة الخطاب نفسه. فإذا كان الخطاب موضوعياً، حديثاً منفصلاً على الآخر، سيتوكل تضاد إيجابي بناء يساعد على إقامة تفاعل متوازن. وفي حال وجود خطاب متعاطف ومثقف ومثقف على الذات، سيولد تضاداً سلبياً يدفع باتجاه التفاعل للتفكير وربما المصداقية الهادفة إلى الإصغاء والقبلة.

... وثقافة فرنسا!

كانت الإضافة "الثقافية" في أجندة "فرنسا 24"، وغیرها عن أجندة "الجزيرة انترناشونال" أمراً لافتاً، ما يعكس إشكالية الثقافة العربية، ولا حاجة للدخول هنا في مضمون الثقافة العربية ونقحها وأسباب ضعفها وغياب حضورها الدولي، لأن ذلك لا يعني عالم الأعمال. ولكن من ينظر إلى الولايات المتحدة خصوصاً يرى أن الثقافة يمكن أيضاً أن تكون "صناعة" مزدهرة ومرحبة. ليزدهار أنماط ثقافية معينة خارج حدود دولة المنشأ. يعني فتح أسواق جديدة أمام السلع والمنتجات المتصلة بهذه الثقافة، وبالتالي خلق فرص استثمار جديدة للمنشآت الوطنية المنتجة لها. من هذه الزاوية، فإن غياب البُعد الثقافي لا يشكل خسارة "حضرية" فقط - لها بالتأكيد إسقاطاتها السلبية على "السياسي" - بل أيضاً خسارة لفرص اقتصادية كبيرة. فلو كان لدينا ثقافة حيّة قادرة على الحضور والمنافسة عالمياً، لكانت الفضائيات العربية الناطقة باللغات الأجنبية وجدت مائة ثقافة لتسويقها في الخارج تكسبها قيمة "حضرية" تفتح أمامها آفاقاً واسعة في المجتمعات الغربية المتقدمة. وسيكون لهذا الحضور الثقافي فوائده في انتشار هذه

الأولوية عربياً لتحقيق "الوجود" ومن ثم تأمين "الحضور"

تستند إلى ثوابت تشترك فيها مع كثير من الدول المتقدمة. هذا هو المعلن، أما في العمق فتبدو "فرنسا 24" محاولة فرنسية لقائمة سلمية "ناعمة" للتحمد الأميركي السياسي والثقافي، وذلك باستخدام أدوات العولمة ذاتها. ولكن هل تكفي تلك الشعارات وحدها لخلق "جدوى" سياسية واقتصادية وثقافية فعلية لهذه الفضائيات "للقاومة"؟

ضرورة الحضور؟

يبدو أن قرار إطلاق فضائيات إخبارية باللغات الوطنية والعالية بات ضرورياً وربما "حتمياً" في نظر كثير من الدول العربية والأجنبية، في ما يبدو شرط التحويل من اللعوق الوحيد الذي يؤخر تحقيقه بالنسبة إلى كثير منها. ولكن، وفي ما يخص الدول العربية تحديداً، هل الأولوية الفعلية هي لـ "حضور" خطابها السياسي ومنظورها لأحداث العالم في دول القرار عبر الإخباريات الدولية، أم هي لبناء خطاب سياسي ومنظور عربي متماسك وواضح للعالم لأحداث العالم، بمعنى تحقيق "الوجود" ومن ثم تأمين "الحضور"؟ الجواب على هذا السؤال أو اختصاص المؤسسات العربية الرسمية، إذ أن وجود هذا الخطاب هو وظيفة هذه المؤسسات فيما وظيفة الإعلام تأمين "الحضور" الفعّال.

كبيرة من مواطني تلك الدول هما بمثابة امتلاك صوت فاعل في صناعة القرارات السياسية لما للترأي العام فيهما من قوة ضغط على صناع القرار. وبالتالي، إن المضمون السياسي لإطلاق "الجزيرة انترناشونال" و"فرنسا 24"، بما هو إصلا الخطاب السياسي الرسمي للدول الراعية إلى "الأخر" وخصوصاً الولايات المتحدة، واضح ومقصود، خصوصاً باعتدالها اللغة الإنكليزية. وقد يكون أبرز الدلالات على أهمية وحساسية دخول تلك الإخباريات الدولية إلى داخل الولايات المتحدة الأميركية، عدم فكرة "الجزيرة انترناشونال" على إيجاد شركات كابل أميركية مستعدة اقضم القناة إلى قائمة عروضها وبالتالي اختصار حضور القناة فقط عبر الإنترنت.

المنظور الآخر

وفي هذا الإطار، تصرفت "الجزيرة انترناشونال" و"وظيفتها" الإعلامية "بنقل أحداث العالم من منظور العالم النامي"؛ بالطبع المقصود بنقلها إلى "العالم المتقدم" وخصوصاً الولايات المتحدة - القطب المهيمن. ويبدو هذا التعريف فضفاضاً وغير واقعي إذا ما أخذنا في الاعتبار التنوع والاختلاف الكبيرين في أوضاع وسياسات "الدول النامية". أما فرنسا 24 فتعزف "وظيفتها" بنقل أحداث العالم من منظور فرنسا، وتعريف العالم على الثقافة الفرنسية. ويبدو هذا الهدف أكثر واقعية وقابل للتحقيق لأنها دولة - قومية تتميز بثقافة وطنية معاصرة، غنية وحيّة، وسياسة خارجية قائمة، فعالة ومنظمة



الجزيرة كانت حاضرة في الميدان



مواقع باريس 24 على شبكة الإنترنت

كنتيجة طبيعية لقوة التصوير الحاسمة التي تملكها الولايات المتحدة فيها، يهدد نجاح مشروع العولمة، بالطبع بشيخ ستيفنيز الذي ضعت فعالية القوة "التصويرية" للدول النامية بمجلسي الإدارة في صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، عندما يشير إلى غياب صوتها، ولكن يبدو تصحيح هذا الخلط بشكل مباشر صعب المنال في ظل المستلزمات المالية الكبيرة لنيل خبرة "تصويت" أكبر، وبالطبع في ظل حرص الولايات المتحدة على المحافظة على هيمنتها على قرار هاتين المؤسساتين لما تشكلانه من أدوات مساعدة لسياساتها الخارجية.

هنا تجزئ مجددا أهمية دور الإعلام الفضائي الناطق باللغة الإنكليزية بحمل القضايا الاقتصادية للعالم النامي وإصلاجه بنجاح إلى المواطنين الأميركيين والبريطانيين وغيرهم من مواطني الدول الكبرى، لأن هؤلاء هم من يمولون عبر دفع الضرائب عمل هذه المنظمات الدولية. ويمكن عبر العمل المنهجي والحث على إبراز إخفاقات سياسات التصحيح الاقتصادي التي يفرضها صندوق النقد الدولي وبمعز البنك الدولي على الدول النامية والأزها على أموال الكتلين في هذه الدول، جعل النخبين فيها يتنبهون لأهمية مراقبة جدوى عمل هذه المؤسسات والضغط على حكوماتهم لدفعها لاتباع سياسات أكثر توازناً تجاه الدول النامية. كذلك، قد يدفع تأمين "حضور" فعال لهذه القضايا في الولايات المتحدة وبقية الدول الكبرى إلى مساعدة مؤسسات الأبحاث الاقتصادية هناك على تكوين صورة أوضح من المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية، وبالتالي إنتاج أفكار وأبحاث وتوصيات أكثر ملاءمة

ومن الواضح، أن الفضائيات مؤهلة لأن تلوم بكافة هذه الأدوار شرط أن تسمح للمعطيات الاقتصادية الواقعية بذلك -مجدداً "الوجود" قبل "الحضور".

العلاقة مع المؤسسات الدولية

كما تعاني الدول النامية ومن ضمنها كثير من الدول العربية من خلل في علاقاتها مع المؤسسات الدولية المتخصصة بالشأن الاقتصادي، بحيث تترافق مساعدات اتجاه التقنية والمالية غالباً بإملاء على اتجاه واحد، فمعظم هذه المؤسسات تفرض مقابل تقديم المساعدات المالية للدول النامية سلة من الشروط التي لا تتلاءم غالباً مع الظروف الاقتصادية لتلك البلدان وبالتالي تزيد من مشاكلها بدل أن تساعد على تحسينها. وفي هذا الإطار، تجزئ أهمية ما طرحه عالم الاقتصاد الأميركي جوزيف ستيفنيز، الحائز على جائزة نوبل العام 2001، في كتابه الكلاسيكي "العولمة وقلقها Globalization and its Discontent" من خطورة الاستمرار في تغليب صوت الدول النامية وتطويعها الاقتصادية ومقاربتها للمشاريع التنموية فيها من مراكز القرار في صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وعن الأخطار والاتجاهات التي تحكم اتفاقات التجارة الحرة التي ترعاها منظمة التجارة العالمية. يعتقد ستيفنيز أن طغيان الفلسفة الاقتصادية الأميركية على هذه المؤسسات،

في ظل "حالة" العولمة الحالية يكتب الاقتصاد أولوية كبرى

الفضائيات واستمرارها وربحيتها، كما سيخلق تفاعلاً حضارياً يرفد التفاعل السياسي والاقتصادي بعوامل إيجابية مساعدة. استناداً إلى هذا التحليل كتسب عبارة "ثقافة فرنسا عمقا اقتصادياً إلى جانب العمق الحضاري يجب أن تنتبه إليه لأنه سيطال قريباً دولاً عربية كثيرة "سبحرهم" جزء أكبر من شعوبها عبر "فرنسا 24" على ثقافة فرنسا، وبالتالي سترد من استهلاك منتجاتها الثقافية؛ لماذا إذا لا نضيف "ثقافة العرب" إلى اهتماماتنا الاقتصادية؟

أين الاقتصاد؟

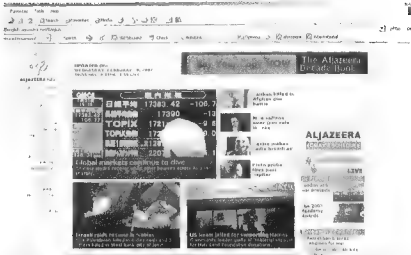
أما الملاحظة الأمم فتتمثل بغياب أجنحة اقتصادية واضحة عن كتلة المحطين، وهو أمر مستغرب جداً، ويكس خلاً كبيراً في مقابله وظيفة الفضائيات الإخبارية الناطقة باللغات الأجنبية والوجهة بندهياً إلى "الأخر"، خصوصاً بالنسبة لنا نحن العرب، إن إصلا خطاب سياسي وفخاني عربي إلى قلب الحضارة الأنكلو-ساسكسونية وبقية العالم المتقدم شيء مهم، ولكن في ظل "حالة" العولمة الحالية، يصبح إصلا خطاب اقتصادي "أخر" أهم بكثير، خصوصاً بالنسبة للعالم "النامي" الذي ينتمي إليه. إن العولمة في حالتها الحاضرة هي في آخرها مشروع اقتصادي قبل أي شيء آخر، وكافة المشاريع الأخرى من سياسية وثقافية، كلها تُسكّرة لخدمة الغايات الاقتصادية.

والدول العربية بما هي اقتصادات نامية قيد التشكل لديها الفرصة لخلق نماذج تنموية جديدة وطنية أو "محلية الصنع" تراعي خصوصياتها الاقتصادية والاجتماعية والثقافية (في مقابل الوصفات المنقطة والصعاء للمؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي). إن تطوير مثل هذه النماذج ضرورة "وجودية" للدول العربية ولها القدوة في التجارب التنموية الناجحة لدول شرق آسيا والصين والهند، فقط بعد النجاح في تطوير هذه النماذج إلى الخطط يصبح الإعلام الوجهة إلى "الأخر" دور رئيسي في إصلا مهمة تسويقها في الدول المتقدمة صاحبة الدور القيادي في الاقتصاد العالمي، على مستوى آخر، يمكن لهذه الفضائيات أن تساعد في توضيح النعزات التي تتحقق سودوياً وأهميتها بالنسبة لمسيرة التنمية والتحديث الاقتصادي للدول المعنية. كذلك، يمكن أن تُشكل نافذة تطل منها المؤسسات الاقتصادية الرسمية والخاصة لتسويق فرص الاستثمار في هذه الاقتصادات المحلية.

الإعلام الخاص على الإعلام الرسمي الذي يتوصون من أهدافه الحقيقية ويشككون باستقلاليته، وبالتالي بموضوعيته. وهذا الواقع يدفع إلى دعم توجيه القطاع الخاص إلى دخول هذا القطاع.

فن الحرب: الإملاء والفراغ

إذا تعمل الفضائيات الإخبارية الدولية في ما يمكن تسميته بـ «ميدان الحرب» -حرب الأفكار والخطابات السياسية للتناقض- وهي بذلك تخضع لستراتيجيات الحروب وفنونها. هل العالم العربي مهيباً لخوض مثل هذه الحروب؟ يقول القائد الصيني «العلم سن Sun Tzu»، أحد أقدم الملحنين العسكريين الستراتيجيين، في كتابه الشهير «فن الحرب» أن النصر والفساد في الحروب يتبدعا في حالات «الامتلاء» fullness و«الفراغ» emptiness بين الخصمين. من يملك «الامتلاء» أي امتلاك الطاقة وتركيزها، أو قدراً أكبر منها يكون على طريق النصر الحق، ومن يعاني «الفراغ» يكون على طريق الفسدة الخفية. وفي معركة العقول، أي الحرب «الناعمة»، لا تختلف القاعدة، يجب تحقيق «الامتلاء» في الخطاب السياسي والاقتصادي والثقافي إذا ما أريدت الدول الاستحسانة للصوري من فضائياتها. وتحقيق «الامتلاء» عربياً يكون في تطوير خطاب عربي حديث، منفتح، متطور، ومتماثل يرتكز على استراتيجيات هادفة بعيدة المدى تستند بدورها إلى رؤية علمية واقعية لحاضر ومستقبل الدول الفاعلة وموقعها في عالنا المعاصر. كما من شروط تحقيق «الامتلاء» توليف وجمع عقول وإرادات وطاقت القوى السياسية الفاعلة والشعوب حول هذا الخطاب، ليكتسب عندها «حضوراً» قوياً واثقاً. ومن شروط «الامتلاء» أيضاً ضرورة وجود التجانس بين الخطاب الداخلي والخارجي، لكي لا يضيع هذا التناقض مصادفة أي من هذين الخطابين كما كان يحصل في الماضي. هذه هي وصفة النجاح، وجود تصبف بالامتلاء ومن ثم الحضور، فالانطلاق نحو الآخر بـ «الخطاب» الفراغ» محكوم عليه بالفشل. لاشك أنه توجد أسباب ضرورية لاستعمار الغرض الإعلامية التي توفرها الفضائيات الإخبارية كأدوات فاعلة لإيصال خطابها ونظرتها السياسية والاقتصادية والثقافية إلى العالم المتقدم، ولكن يجب أولاً الالتفات إلى تحقيق الشروط التي تضمن نجاح هذه الفضائيات في القيام بدورها الفاعل الإيجابي والالتزام عضواً جديداً لتحرراتنا، إن لم نقل خيالاتنا. ■



... وموقع الجزيرة اثنا نشوات

لشاكل هذه الدول.

اقتصاد بيرو

إذا يجب على الفضائيات الإخبارية الناطقة باللغة الإنجليزية والتي تنطلق من الدول النامية، ومن ضمنها الدول العربية، أن تضطلع بدور اقتصادي فاعل وهادف، لا يتم ذلك بتضمن فقرات إخبارية تتابع حركة الأسواق المالية أو أسواق السلع، بل بإطلاق نقاشات علمية وأبحاث ميدانية حول المشاكل الفعلية التي تعاني منها الاقتصادات الدول النامية وعرضها ضمن برامج وثائقية تساعد على نقل الصورة الحقيقية لكثير من مشاكل، وأحياناً مأساة، هذه الدول. كما يمكن تحقيق ذلك عبر جمع الخبرات من الممارسين للتقدم والنامي لتظهر معالم الاختلاف وتوضيح المنطق الاقتصادي والواقع الميداني الذي يستند إليه كل واحد منهما لتعميق معرفة السامع للتقدم في هذه المسائل. كل هذه المساهمات وغيرها لا بد أن تثر مستقبلاً دفع الدول المتقدمة لتكوين مقاربة أكثر واقعية وإيجابية أشكال التنمية الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية، ما سينعكس إيجاباً على الطرفين.

الاستمرارية

كل ما سبق هو تحليل في الوظيفة والمضمون، يبقى التنبيه للجدوى الاقتصادية لهذه الفضائيات الإخبارية، والمقصود بالتحديد، وبحثها. فهل تستحوذ هذه القنوات بعد حين إلى إعفاء مالية تثقل ميزانيات الدول الراعية لها، أم أنها ستجد الطريقة لتحقيق شروط الربحية، وبالتالي ضمن استمراريته بمعدل من الدعم المالي الرسمي؟ قد لا تشكل هذا مأساً حقيقياً في

تحقيق «الامتلاء» في الخطاب السياسي والاقتصادي الثقافي شرط للحضور الفاعل

رئيس "موبينيل" المصرية: مستعدون للمنافسة ونستفيد منها

بيروت - إياد ديراني



أمام شركة موبينيل المصرية، التابعة لجموعة أوراسكوم، مرحلة جديدة من التحديات، تُضاف إلى حالة من الخرقب ناجمة عن تخفيرات في سوق الاتصالات المصرية والإقليمية، ويبدو واضحاً، أنَّ مشغلي الاتصالات في المنطقة باتوا يعيشون هاجس ارتفاع كلفة التشغيل واشتداد حدة المنافسة، مع انخفاض معدلات الربحية على الرغم من ارتفاع العائدات.

رئيس شركة موبينيل الكس شلبي يستعرض، في هذا الحوار، كل هذه التطورات ويلقي الضوء على العلاقة بين المشغل وهيئات تنظيم الاتصالات، وعلى جدوى خدمات الجيل الثالث، إضافة إلى نقاط أخرى.

"أوراسكوم"، يقول شلبي، "إنَّ دخول مشغل ثالث إلى السوق المصرية أمر إيجابي لجميع الأطراف المعنية، سواء الدولة والخزانة العامة أو المشغلين الموجودين في السوق أو العملاء، فهو تطور جيد من شأنه أن يزيد من الإيرادات للخزانة العامة ويحفز شركات النقل على زيادة الديناميكية الخاصة بعملياتها ويقدم للعملاء مساحة أكبر من الخيارات بين العديد من المنتجات والخدمات والعروض وغيرها. ونحن في "موبينيل" مستعدون ومؤهلون لزيادة رفعة المنافسة في السوق ونستفيد منها". ويضيف، "بالنسبة إلى "أوراسكوم"، لاشك أنها كشركة اتصالات تعمل في إطار إقليمي وعالمي فقد زوّدتنا بالخبرة والمعرفة والكثير من القومات التي ساعدتنا على تبوء موقعنا الريادي في سوق المحمول في مصر، علماً أنَّ علاقة "موبينيل" مع "أوراسكوم" مثالية من جميع النواحي".

أما عن ظاهرة انخفاض الربحية في شركات الاتصالات النقلة التي تحمل في أسواق تنافسية وتأثيرها على "موبينيل"، فيشرح: "إذا كانت ديناميكية السوق وزيادة

بمعد مشتركين يقارب 83 ألفاً، ونفتخر الآن باتنا أسهمنا في دفع العجلة إلى الأمام وأصبحتنا نخدم ما يزيد على 9 ملايين مشترك، وننتقل إلى توسيع قاعدة مشتركيها ونأمل في مواصلة الإسهام في الوصول بمعدلات انتشار خدمات الاتصالات في مصر إلى المستويات العالمية. وعن نسبة انتشار النقال في مصر، يقول شلبي: "تراوح نسبة الانتشار حالياً بين 22 و23 في المئة، ومن المتوقع أن تصل إلى ما بين 28 و30 في المئة في نهاية العام 2007"، مؤكداً أن "موبينيل" ستحافظ على موقعها الريادي في السوق المصرية.

التفاعل مع التطورات

لكن كيف تتفاعل "موبينيل" منذ تأسيسها، مع تطورات التشغيل والخدمات والتخفيرات الحاصلة في مجموعة



دخول مشغل ثالث إلى السوق مفيد لجميع الأطراف



يقرأ شلبي تطورات قطاع الاتصالات من زوايا محددة تبدأ بالنسيولة والجرة الاستثمارية والخدمات، ويشير إلى الحساسية التجارية في احتساب كلفة التشغيل وارتفاع حدة المنافسة. ويعتبر أنه في ظل التخفيرات الإقليمية الزائدة من حدة المنافسة وهو ما يؤدي إلى انخفاض الربحية. "لكننا في "موبينيل" ننظر إلى ذلك الوضع باعتباره تحدياً جديداً يضاف إلى تحديات كثيرة واجهناها وتغلينا عليها في الماضي بسبب وجود الإرادة والروية ووضع الأهداف والقدرة على التكيف مع مستجدات السوق".

أما عن نسبة انتشار خدمات الاتصالات في مصر عموماً وخدمة النقال خصوصاً، فيقول: "نسبة انتشار خدمات الاتصالات في مصر تعتبر غير عالية بالمقاييس العالمية. ولكن بالنظر إلى مستوى الدخل القومي للفرد ومستويات التعليم وغيرها من العناصر المؤثرة في القطاع، فإنَّ هذه النسبة تعتبر معقولة. وفي ما يتعلق بنسبة انتشار خدمات النقال اعتقد أننا نساهم في تغيير الوضع بشكل جذري، حيث تسلمنا مسؤولية الشبكة الأولى للنقال في مصر

تدافستها تؤيد بأن بالضرورة إلى تخفيض الأسعار وانخفاض الربحية فنحن نبدل دائماً قصارى جهدنا لتخفيض تكلفة التشغيل من دون أي تأثير سلبي على المستويات العالية للخدمة التي اعتدنا على تقديمها مشتركينا. فنحن نسعى دائماً إلى تخفيض المصاريف واستخدام أساليب إدارية جديدة لإدارة الشبكة والتوزيع والبيئات، بما يتفق مع ما يسمى بـ "نموذج التكلفة المنخفضة" low-cost model. ويساعدنا في ذلك وجود رؤية واضحة لتحقيق المعادلة الاقتصادية السليمة التي تضمن تحقيق مستويات مرضية من الربحية، وفي الوقت نفسه المحافظة على مستويات الخدمة والتفعيل، بل وتحسينها وتطويرها. وهذا هو التحدي الذي يواجه الإدارة الساجحة، مع الاتجاه المتزايد لانخفاض أسعار أجهزة النقال. كما سوف نعتد على النمو المتسارع لحجم السوق كأداة للوصول إلى المعادلة الاقتصادية المثلى.

الخدمات المدارة

تقوم بعض مجموعات الاتصالات الكبرى بتسليم إدارة شركات النقال لديها إلى طرف ثالث. ويطلق على هذا النموذج في الأعمال إسم "الخدمات المدارة" (Managed Services). عن هذا النموذج من العمل من أجل "تتميمه" أوراسكوم في علاقتها مع "موبينيل"، لتصبح أكثر تحديراً وأكثر قدرة على غزو المزيد من الأسواق. يقول شلبي، "لهذا النموذج بعض المزايا قد ذكر منها تمكين من يأخذ به من جلب أفضل الخبرات للمكتملة، مع تخفيض الأعباء عليه ليركز على تحقيق أهدافه بشكل عام. ومع ذلك فمن الأشياء التي قد نأخذها على هذا النموذج أنه يجعل الشركة التي تأخذ به غير قادرة على امتلاك مقدراتها في أيديهما فائدة قوة التصادفات وشروطها للمزمنة. ولذلك نستطيع أن نقول أن هذا النموذج يعتبر واقعاً من حيث الجوهر ولكن لكي تزداد قيمته ومردوده الإيجابي يجب أن تكون هناك درجة معقولة من السيطرة والتحكم من خلال قيادات من داخل الشركة. وأن يكون الأخذ بهذا النموذج موجهاً أكثر في الاتجاه التفتيدي وليس الاستراتيجي."

وبمعنى آخر، يضيف شلبي، "إنّ للشركة التي تأخذ بهذا النموذج قد تأخذ من الطرف الثاني المعرفة والخبرة والقدرة التنفيذية مع ضرورة احتفاظها هي بوضع الاستراتيجيات والتخطيط والمتابعة. وبالنسبة إلى "موبينيل" فهي بلا جدال

شبه شراكة بين "موبينيل" والجهاز القومي لتنظيم الاتصالات

شبكة النقال الأولى في مصر، وبذلك فإن حجم الخبرات التي تراكمت لديها على مدى 8 سنوات يجعل منها مصدراً للخبرات، ومن ثم فهذا الأسلوب الإداري ليس الأمثل لـ "موبينيل" لوفرة الخبرات لديها على مستوى الشبكة والمبيعات والتسويق وتكنولوجيا المعلومات وغيرها، ولتراكم العمل الذي أنجزته إدارة التدوير عبر الأوامر الماضية في تطوير قدرات الموظفين وكفاءة أتهم بما يتناسب مع موقع الشركة في قطاع الاتصالات.

المشترعات والهيئات الناطقة

ورداً على سؤال يتعلق بالتشريعات والقوانين العربية في قطاع الاتصالات، وعما إذا كانت لمصلحة للشعأم للاستخدام، ومدى اقتناعه بالدور الذي تلعبه الهيئات الناطقة وتقويمه للعلاقة التي تجمع "موبينيل" بهيئة تنظيم الاتصالات في مصر، يقول شلبي، "التشريعات التي سنّها البلدان العربية في الأعوام الأخيرة لتنظيم قطاع الاتصالات تصب في مصلحة كل من المصلين والمستخدمين. ونجد أن هذه القوانين تخدم المشغل حيث تمكنه من اختراق أسواق جديدة غير مطروقة، وتمكنه من العمل في ظل نظام يحترم هذه الصناعة ويوفر لها الأجواء اللازمة ويمثل ذلك في وجود قانون خاص بالاتصالات في كل الدول العربية وتشريعات تنظم آليات العمل وتقديم الضوابط الخاصة بنشر مقومات الشبكة وبترويج للنتائج والخدمات، وهي تشريعات لا تقل أهمية عن مثيلاتها العالمية.

ويوضح شلبي، "من ناحية أخرى إن البيئة التشريعية تصب في مصلحة المستخدم حيث نجد في مصر، على سبيل المثال، تشريعات بيئية (كتلك المتعلقة بتركيبة محطات التقوية) تفرض على المشغلين التزامات أكثر صرامة من مثيلاتها في العالم،

التمازج بين الاتصالات النقالة والإعلام

اتجاه متزايد ينفي مواكبتها

الأمر الذي يخدم الفرد ويثبت أي المجتمع بأسره. كما أن المنافسة التي تصحبها التغيرات تعيد المستخدم أولاً وأخيراً حيث توفر له الخدمة الأكثر جودة بالسعر الأفضل. ولا شك أن الدور الذي تلعبه هيئات تنظيم مرفق الاتصالات أساسى ولا غنى عنه. وعلاقتنا في "موبينيل" مع الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مصر يشبه "الشراكة"، لأننا كلنا مشاركون في صناعة واحدة يقوم الجهاز بتنظيمها، ونحن نرى أن هذه الشراكة تمتد لتشمل أيضاً شركات النقال وشركة الهاتف الثابت وشركات تقديم خدمات الإنترنت وغيرها من الأطراف التي تعمل تحت مظلة الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في منظومة متكاملة. ونحن نشترك الجهاز بإبداء الرأي وتبادل المعلومات والمعرفة مع كونه الحكم في نهاية الأمر، إلا أنه دائماً ما يطبق روح القانون ويناقش جميع الأطراف ويتباحث معهم بهدف الوصول إلى القرار الأفضل بما يخدم مصلحة الجميع."

تقاطع الإعلام مع الاتصالات

وعن التشبيك الحاصل بين خدمات الاتصالات والإعلام وتطور تقنيات الاتصالات السريعة، يقول "التمازج بين عالمي الاتصالات النقالة والإعلام واقع نعيشه جميعاً. ونحن نعمل دائماً على مواكبة هذا الاتجاه المتزايد، انطلاقاً من رؤية مستدامة وهي أن النقال سيواصل دوره محتمل ليس فقط كأداة لنقل الصوت ولكن كمدخل لعالم متزايد من الخدمات التي تتغلغل في الحياة اليومية للناس وتشكل لهم أسلوب حياة مختلف. ومن هذه الخدمات خدمة Blnckberry، وجميع حلول البريد الإلكتروني، ومنها تلك التي تعمل وفق نظام مايكروسوفت، وخدمات الفيديو على المحمول وغيرها، وستواصل السير في هذا الاتجاه."

من جهة أخرى، يضيف، "بالنسبة إلى الجيل الثالث فإن مكانة عليه يجب أن يخلق من جواره الاقتصادية في الدول التي طبقتها في المنطقة وفي العالم. وأخر الإحصائيات التي لدينا تفيد أن الخدمات التي يوفرها الجيل الثالث يستخدمها 2,2 في المئة من مشتركي النقال في دولة الإمارات العربية المتحدة على الرغم من ارتفاع مستوى الدخل لدى الفرد الإماراتي، وعموماً فإن "موبينيل" ككيان اقتصادي تضع نصب أعينها العنيد من الاعتبارات التي تصب بينها سلامة واستمرارية المعادلة الاقتصادية للشركة".

الملتقى العالمي للاتصالات النقالة: اتصالات بلا حدود لعالم متحرك ماذا بعد اندماج "نوكيا سيمنز"؟

برشلونة - شفيق شيا



سيمون بيريسفورد، وايبي، كريستوف كيسلير، وميكا فيلهالين

جناح "سيمنز نوكيا"

تحرص "سيمنز" على التواجد بصفة دائمة في هذا الملتقى ليس فقط بصفتها لاعباً رئيسياً في قطاع الاتصالات بل كراع رسمي لعدد من الفعاليات والأنشطة التي تتم خلاله، وكانت إطلالة "سيمنز" للشبكات مميزة هذا العام حيث ظهرت لأول مرة بعد الاندماج مع "نوكيا" للشبكات باسم وشعار جديدة ("شبكات نوكيا سيمنز"). كان جناح الشركة الجديدة في المعرض من أكبر الأجنحة وضم فريق عمل متكامل جمع خبراء وتقنيين من مختلف الأقسام ليعرضوا آخر ما توصلت إليه أبحاثهم في الحلول للتخصصات للشبكات السلكية واللاسلكية.

وكشفت الشركة الجديدة عن باقة متنوعة من المنتجات الموجهة لعملائها بدءاً من التقنيات الحديثة التي تشمل WiMAX، LTE، HSPA، IMS، OSS وغيرها وصولاً إلى حلول الترفيه والتسليّة الشخصية بما في ذلك التلفزيون المحمول (Mobile TV) وحلول والتلفزيون عبر الإنترنت (IPTV) وحلول لتحميل الموسيقى بغض النظر عن وسيلة الاتصال المستخدمة.

بين الاتصالات والمعلومات والإعلام، وإنشاء مواقع بحث خاصة على الإنترنت للمهاجرين للحصول (غوجل وفودافون، ياهو) حيث نفي مقدمو خدمات الهاتف المحمول الإشاعات عن إنشاء مواقع بحث خاصة بهم.

وتمحورت العروض والمناقشات في الملتقى حول الجيل الثالث - النسخة المطوّرة - من شبكات الاتصالات اللاسلكية والاتصالات عبر بروتوكول الإنترنت (VoIP) والجيل الجديد من الهواتف المحمولة وصناعة الخدمات والتطبيقات.

وتسمح تقنيات الجيل الثالث للمشغلين بتطوير شبكاتهم من الجيل الثاني إلى الجيل الثالث مع إتاحة الفرصة لإعادة استعمال الطيف الترددي المستعمل في أنظمة الجيل الثاني، حيث يمكن للمشغلين من إضافة خدمات وتطبيقات جديدة للاستفادة من استثمارات أنظمة الجيل الثاني ولزيادة الدخل. كما تقدم أنظمة الجيل الثالث من الاتصالات المتنقلة حلولاً فعالة لتقليص الفجوة الرقمية بين الدول المتقدمة والنامية، وذلك لانخفاض تكلفة تركيبها وإدارتها وصيانتها وسرعة إنشائها، بالإضافة إلى تأمين النفاذ إلى المناطق الوعرة جغرافياً.

تطوّرت صناعة الاتصالات إلى حدّ بات من المستحيل التحدث عن الاتصالات من غير التطرّق إلى الإعلام ووسائل الترفيه مع بروز محتوى وخدمات جديدة من الوسائط المتعددة للهاتف النقال. وفي الوقت ذاته تطغى عمليات الدمج بين شركات الاتصالات الكبرى على أخبار القطاع، بالإضافة إلى استمرار حرب الأسعار بين المشغلين.

تغيّرت طرق الاتصال بين الأشخاص وتناذروا إلى المعلومات وأساليب دخول وحتى أنشطتهم الاجتماعية مع دخول الجيل الثالث من شبكات الاتصالات النقالة حيز العمل والاستخدام، وذلك بفضل السرعة التي تميز بها هذه التقنية، إذ لم يعد الهاتف النقال مجرد وسيلة للتحدث بل أصبح كمبيوتراً وتلفزيوناً وجريدة ومكتبة ومفكرة شخصية ووسيلة للدفع.

للسنة الثانية على التوالي، احتضنت برشلونة، أجمل مدن البحر المتوسط، "3GSM World Congress" أكبر ملتقى عالمي للاتصالات النقالة، مناقشة آخر ما توصلت إليه صناعة الاتصالات من تكنولوجيا حديثة وتقنيات. وقد تخطى عدد زوّار الملتقى 60 ألف جالوا على 1300 من الشركات العارضة المحلية والإقليمية والعالمية في مجال الاتصالات والمعلومات والخدمات والتطبيقات، واستمعوا إلى مئات المتحدثين على مدى 4 أيام.

طغى على الملتقى موضوع اندماج شركات الاتصالات الكبرى ("الكاتيل ولورست"، "نوكيا وسيمنز") وانعكاسات هذه الاندماجات على سوق الاتصالات، والتقارب



"لتقلى العلي لاصالات اللالة"

الغالبية الأكبر من المشغلين الكبار هم عملاء لـ "سيمنز" و "نوكي".

وحول اختيار الشعار الجديد، قال كيسيلتز: "إن العلامة التجارية لـ شبكات نوكيّا سيمنز" التي أطلقناها تعكس المسعى الصادق لإطلاق شركة مثالية وتعتبر رمزاً للمحركة والتجديد، ورغبة هذه الشركة في المستقبل لإملاك روح تتسم بالريادة والعماسّة والإبداع".

وتتمثل العلامة التجارية الجديدة لـ شبكات نوكيّا سيمنز، التي تم إطلاقها في برشلونة، مستقبل صناعة الاتصالات الذي يعتمد على فهم وتوحيد المجتمعات، كما أنها تعكس الطبيعة الديناميكية لهذه الصناعة والتوجه الإبداعي الذي يميّز هذه الشركة الجديدة.

وفي هذا الصدد، يقول ميكا فيلهيلدين، مدير العمليات للعين لـ شبكات نوكيّا سيمنز: "في الوقت الذي نتوجه إلى عالم نعتقد أنه يشتمل على 5 مليارات شخص سيتم ربطهم بشكل دائم، فإننا بحاجة إلى امتلاك ثقافة إبداعية عميقة الجذور لـ شبكات نوكيّا سيمنز، وهو ما سندسعى إلى تحقيقه بالفعل في مختلف أنحاء وحداننا التجارية، مع الحرص والتركيز على احتياجات عملائنا، ■

وسيكون تركيز شبكات نوكيّا سيمنز منصّباً على دعم ومساعدة العملاء للمعروف على الفرص والاستفادة منها عن طريق فهم توجهات السوق وتوفير خدمات إبداعية جديدة فيها بالإضافة إلى توفير منتجات وخدمات وحلول من شأنها أن تساعد على تقليل تكاليف التشغيل والعلاقات مع العملاء لتحسين فاعلية التشغيل، كما ستركز الشركة على المسائل المرتبطة بالمسؤولية البيئية، بما في ذلك تقليل استهلاك الطاقة والحد من وزن وحجم المنتجات.

أما بالنسبة إلى كريستوف كيسيلتز الذي تم تعيينه كمدير عمليات الأسواق في شبكات نوكيّا سيمنز، والذي خص "الاقتصاد والأعمال" بمقابلة صحفية نشر لاحقاً، فقال: "إن إطلاق شبكات نوكيّا سيمنز" هي فرصة لبناء شركة مثالية لتلبية الاحتياجات الحالية للعملاء وخصوصاً أن

سيكون لـ شبكات نوكيّا سيمنز 6 وحدات تجارية، وهي: الرانيسو، الخدمات والتطبيقات، أنظمة دعم العمليات، الدخول بالحزمة العرضية، الربط الشبكي مع بروتوكول الإنترنت، النقل والخدمات.

الشركة الجديدة

سيتمكّل الاندماج بين الشركتين في الربع الأول من العام الحالي، حيث من المتوقع أن تبدأ العمليات التجارية مع بداية الفصل الثاني، وستتمتع الشركة الجديدة بوجود قوي في جميع أنحاء العالم لتوفّر الحلول المتطورة والخدمات والبنى التحتية للاتصالاتية الثابتة والمحمولة.

وتم تعيين سيمون بيريسفورد وإيلي مدير تنفيذياً لـ شبكات نوكيّا سيمنز الذي صرّح خلال مؤتمر صحفي في برشلونة حضرته "الاقتصاد والأعمال"، أن الشركة الجديدة ستتحذّز موقعاً مثاليّاً لها من أجل تقديم التكنولوجيا الحديثة والخدمات إلى عملائها في عالم أصبح مرتبطاً ببروتوكول الإنترنت ذي الحزمة العريضة الذي سيمكّن 5 مليارات شخص من الاتصال بشكل دائم مع شبكة الإنترنت، والموصول على المحتوى والخدمات والاتصال مع بعضهم البعض.

تابع قائلاً: "وفي الوقت الذي ستتمتع شبكات نوكيّا سيمنز" بالقدرّة على المنافسة، فإننا ندرك أننا لا نزال في مرحلة البداية، ومع تغير عالم الاتصالات، سنتمكن من خلق القيمة للعملاء من خلال الاعتماد على الإبداع والسرعة والظرة العميقة تجاه للمستخدمين النهائيين".

"مايكروسوفت" في السعودية تطلق "ويندوز فيستا" الظاهر: نعمل على دعم التنمية المعلوماتية



د. خالد الفهد

الحلي كافة الذي يحتاج إليها عملاء "مايكروسوفت" على اختلاف شرائحهم وأنواعهم.

مميزات أمنية متكاملة

وبالعودة إلى الإصدار الجديد من "ويندوز" تقول "مايكروسوفت" أنه يتميز كما "أوفيس 2007" الجديد بتعزيز كبير لواجهته التطبيق، ويمكن للمستخدمين الاعتماد على برامج "أوفيس" التطبيقية لإعداد ملفات رقمية وصور ومقاطع موسيقى و الفيديو والمشاركة مع الآخرين عبر الشبكة، وكذلك المشاركة في "الاجتماعات الرقمية" على الإنترنت والتسليية داخل وخارج الإنترنت وكذلك استقبال محطات التلفزة وممارسة الألعاب الرقمية والاستماع إلى الموسيقى ومشاهدة الأفلام السينمائية. كما تواصل "مايكروسوفت" من خلال "ويندوز فيستا" و "أوفيس 2007"، تحسين قدرة الحصول على المعلومات بأدوات جديدة تسهل كثيرا البحث عن المعلومة المطلوبة، سواء كانت رسالة بريد إلكتروني أو صورة أو مذكرة أو موسيقى وأيا كان المكان الذي تم تخزين فيه.

ومن الأحدثيات الأمنية في "ويندوز فيستا"، تعريب "مايكروسوفت" أنها أكثر قوة من أي وقت مضى، وتساعد برامج مثل "حامي ويندوز" (Windows Defender) في تأمين المستخدم ضد هجمات البرامج التجسسية، وفي الوقت عينه تخوفر برامج أخرى للدفاع عن المعلومات الشخصية. فهناك مفتش الوثائق (Document Inspector) الذي يساهم في تنظيف المعلومات الشخصية والتعليقات والنصوص. ■

تعتنا، مع أن استخدام الحلول المعلوماتية في هذا القطاع يؤدي إلى إنتاجية أعلى ذات قيمة مضافة ويعود بالمنفعة على مجمل الاقتصاد السعودي.

وحول واقع قوانين حماية للملكية الفكرية في المملكة، يقول د. الفهد: "الظواهر: الأنظمة السعودية المتعلقة بالملكية الفكرية هي من أفضل الأنظمة وتشكل حماية للحقوق بشكل واضح وصريح، كما أن عقوباتها واضحة وصارمة. يبقى المهم عنصر التطبيق، وللمفروض تنفيذه بالتعاون مع جهات مختصة. هذا التعاون موجود، ولكن هل وصلنا في التطبيق إلى مرحلة تضمن للشركات حقوقها؟".

ويضيف: "تقدر نسبة القرصنة في السوق السعودية بنحو 52 في المئة خلال العامين الماضيين، وكما هذه النسبة مرتفعة. ويشكل هذا الواقع تحديا كبيرا لنا وبينما من الحصول على النسب الحقيقية لمستخدمي البرامج، ما يعرقل تقديم الدعم الفني اللازم والخدمات الاستشارية".

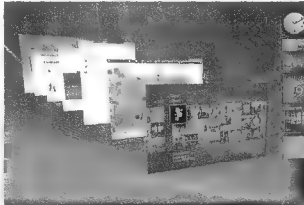
يُشار إلى أن "مايكروسوفت العربية" تأسست العام 1998 في المملكة العربية السعودية، ويقع مقرها الرئيسي في العاصمة الرياض، ولها فروع في كبرى مدن المملكة، وتحديدا في مدينتي جدة والخير. وتوفر "مايكروسوفت العربية" خدمات المبيعات والتسويق والاستشارة والدعم

مع إطلاق الإصدار الجديد لنظام التشغيل "ويندوز فيستا" في السعودية تعزز شركة مايكروسوفت من جديد علاقاتها بقطاع الأعمال في المنطقة، خصوصا مع التزامها المتزايد باللغة العربية سواء على مستوى البرامج التشغيلية أو التطبيقية. ويأتي طرح النظام الجديد مباشرة بعد الزيارة التي قام بها رئيس الشركة بيل غايتس إلى السعودية، والإهتمام الذي تجديده "مايكروسوفت" بسوق المملكة الواعدة.

يتمتع الإصدار الجديد من "ويندوز" بـ 4 نقاط مهمة هي: السهولة، الأمان، التسليية والبدرات الإتصالية المعززة. وتتوقع "مايكروسوفت" أن تحقق مبيعات الإصدار الجديد 5 أضعاف حجم مبيعات إصدار "ويندوز" للعام 1995. وتقول الشركة أن التكلفة الإجمالية لأبحاث إنتاج "فيستا" بلغت نحو 5 مليارات دولار، كما استغرقت مدة إعداده 4 أعوام، ليشكل بالتالي أهم حدث لشركة مايكروسوفت منذ 20 عاما، أي منذ إنطلاقها العام 1975 وتسويقها نظام DOS.

يُعد سعودي

ويقود أعمال "مايكروسوفت" في السعودية فريق عمل متكامل ما يسهل تسويق ودعم النظام الجديد للعرب من "ويندوز". وفي وقت لا تزال هذه السوق على اعتاب انطلاقها معلومياتية كبيرة خصوصا مع التنبؤ المتزايد للحلول المعلوماتية لدى القطاعين العام والخاص. وعُيِّن رئيسة "مايكروسوفت للسوق المعلوماتية السعودية" يقول مدير عام "مايكروسوفت العربية" في المملكة، خالد الفهد: "لدينا جيل من الشباب المقبل على استخدام المعلوماتية بكل أشكالها، كما توجد شريحة كبيرة من المستخدمين المتأخرين للتقنية، لكن من جهة أخرى فإن القطاع الصناعي مثلا لا يستخدم التقنية بالشكل الذي



"Windows Vista"

بانورا ما الإتصالات

الإمارات



محمد حسن عمران

أعلنت شركة اتصالات الإماراتية أنها بصدد تنفيذ عملية إقراض مبدئي للعمل عليها حالياً وتصل قيمتها إلى 1,75 مليار دولار لتمويل أعمال شركتها في مصر "اتصالات مصر". ومن المتوقع أن يكون القرض على المدى البعيد.

وقال رئيس مؤسسة اتصالات الإمارات "اتصالات"

محمد حسن عمران أن مؤسسته تريد إقراض 1,75 مليار دولار بالجنبة المصري ومضات أخرى للوحدة التابعة لها في مصر (اتصالات مصر). وأضافت في كلمة له على مامش مؤثر في دبي أن القرض سيكون مشتركاً وسيستكمل في غضون ستة أشهر وسيكون طويل الأجل. يُذكر أن "اتصالات" أجرت أول عملية إقراض لتمويل أعمالها خصوصاً منها التوسعية، في شهر يوليو من العام الماضي، ووصل حجم القرض إلى 3 مليارات دولار وشارك في ترتيبه بنوك "باركليز" و"سيتي غروب" و"دويتشه بنك" و"اتش.إس.بي.سي". ويأتي الإقراض الجديد لتضم أعمال "اتصالات" في السوق المصرية حيث تنوي تنفيذ شبكة حديثة جاهزة لتزويد المشتركين ببنافة متنوعة من الخدمات غير لسبوقه في مصر.

السعودية

بعد انتهاء مهلة إستلام طلبات الترخيص إلى رخصة الاتصالات النفاثة الثالثة في السعودية في الرابع والعشرين من الشهر الماضي، قال المتحدث رسمي بإسم هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات سلطان الملك أن الهيئة ستدرس وتقيم الطلبات المقدمة خلال الأسابيع المقبلة، وأضاف الملك أن دراسة الطلبات ستجري وفق معايير ومتجه لتقديم الواردة في وثائق طلبات الترخيص، وأشار إلى أنه بعد تحديد الجهات المؤهلة وفق تلك المعايير سيتم فتح العروض لذلك لعدد الجهات لتحديد أعلى عرض مالي، يلي ذلك استكمال إجراءات إصدار الترخيص إلى الجهة الفائزة.

وتضمنت لائحة المتقدمين إلى الرخصة مجموعة من أبرز شركات الاتصالات في المنطقة والعالم وهي: اتحاد شركات الاتصالات المتنقلة الكويتية "أم تي سي"، اتحاد "أوراسكوم تليكوم القابضة" "أوراسكوم"، اتحاد "سمالات"، "سعودي أوجيه للاتصالات"، الملكة تركسل، اتحاد (تواصل دي جي سل)، اتحاد "الشعلة" (أم تي إن)، اتحاد "أم تي إن" السعودية، واتحاد "عبدالله عبدالعزيز الراجحي" مع ريلانكس الهندية للاتصالات.

الكويت



فهد الجراح

حصلت "الوطنية للإتصالات" مؤخراً على تسهيلات إئتمانية بمبلغ مليار دولار من مجموعة من البنوك الأوروبية، الآسيوية والإقليمية. وقام بذلك "بي إن بي باريس" بدور للنسق الرئيسي والضامن والتعهد المصري في ما يتعلق بهذه التسهيلات. وعن القرض قال

رئيس مجلس إدارة "الوطنية للإتصالات" فيصل العبيار: "تقتر" "الوطنية للإتصالات" الثقة الممنوحة لها من قبل شركائها وتؤكد استثمارية نمرها من خلال استراتيجية طويلة الأمد تعتمد على الحرس في القيام بإستثمارات واحدة وذكية و سليمة".

وأضاف: منذ إنطلاقة "الوطنية للإتصالات" قبل سبع سنوات، ونحن مستمرين في توجيهنا الإستثماري في الكويت والمنطقة. وتعد "الوطنية للإتصالات" الآن الشركة الرائدة في الأسواق التي تعمل بها، بالإضافة إلى أنها قد كسبت تقدير مساهميتها وللجتماع المالي العالي لكونها استثماراً قوياً ومرحياً.

وتتألف التسهيلات التي تبلغ قيمتها مليار دولار من تسهيلات إئتمانية دوراً لمدة ثلاث سنوات مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين. وتخطط "الوطنية للإتصالات" لاستخدام هذه التسهيلات لتمويل نمواً المستمر وتوسيع أعمالها.

أما للمصارف المشاركة في التسهيلات الائتمانية فهي: "بي إن بي باريس"، بنك برقان، البنك العربي، "كومرزينك إنترناشيونال"، و"نيكا بنك دويتشه جيرونترايت"، بنك الخليج الدولي، "إتش.إس. بي سي"، "ستاندرد فائنانس ليمتد" العضو في مجموعة "ستاندرد بنك"، للؤسسة العربية المصرفية، "شاهينا كونستركشن بنك"، بنك مصر، "بنك أوف تاوان" فرع سنغافورة، إضافة إلى مجموعة من البنوك الدولية.

السودان

قالت الشركة السودانية للاتصالات أن إرباحها في العام الماضي ارتفعت نحو ثلاثة أضعاف من العام 2005 وسجلت 728,9 مليون دولار. وقالت الشركة، في بيان أصدرته في سوق أبو ظبي للأوراق المالية، إن صافي الأرباح ارتفع بنسبة 165 في المئة.

يُذكر أن السهم للشركة مسجلة في إمارة أبو ظبي. وتلك شركة الإمارات للاتصالات "اتصالات" حصة في الشركة السودانية. وقالت الشركة السودانية أن نصيب السهم من الأرباح ارتفع في العام 2006 إلى 98 دولاراً، من 40 دولاراً في 2005. ■

عائدات i2 في العام 2006 تتخطى 1,3 مليار دولار



عبد الحميد السيد

أعلنت i2، التي تعد بحسب بعض المصادر أكبر مسوق للهواتف النقالة في الشرق الأوسط وأفريقيا، أن عائداتها للعام 2006 قاربت 1,3 مليار دولار، بزيادة 55 في المئة عن عائداتها للعام 2005 والبالغة 837 مليون دولار. وتتوقع i2، التي تتخذ من السعودية مقراً لها، أن تستمر موجة النمو خلال العام

الحالي لتصل عائداتها إلى 3,2 مليارات دولار. كما تتطلع i2 خلال العام 2007 إلى بيع 12 مليون جهاز هاتف نقال، أي ما يزيد على ضعف مبيعاتها للسجلة العام 2006 والبالغة 5,5 ملايين جهاز. وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة i2 عبد الحميد السيد أن هذه الأرقام تؤكد نجاح الاستراتيجية الطموحة التي رسمتها الشركة، والتي اشتملت على استثمارات بقيمة 55 مليون دولار تقريباً خلال العام 2006. وأضاف السيد: لقد حرصنا منذ تأسيس الشركة العام 1993، على تكوين فهم عميق للمنطقة وبناء علاقات عمل متينة في السوق، وأن عائداتنا السنوية التي تضاعفت بواقع خمس مرات خلال ثلاثة أعوام، تعكس بوضوح ما تشهده الشركة من نمو وتوسع كبيرين. ويشمل أبرز إنجازات i2 في شبكة متاجرها التي تغطي حالياً 22 سوقاً، مع تغطيتها بحصة كبيرة في كل من هذه الأسواق.

"دو" توسع شبكة خدمة العملاء



علمان سلطان

أعلنت "دو"، شركة الاتصالات الجديدة في الإمارات، عن توسيع نطاق تواجدها منتجاتها وخدماتها على مستوى الدولة من خلال التحالف مع عشرة مورعين رئيسيين، وذلك في إطار الجهود المستمرة التي تبذلها الشركة لتوفير تجربة اتصالات مميزة، واتاحة المزيد من السهولة للعملاء الراغبين بالحصول على منتجاتها وخدماتها.

وتضم قائمة المورعين الرئيسيين كلاً من "أكسيوم"، "الترونيكس"، الإمارات للكمبيوتر"، "أبروس"، "فونو"، "جاكيس"، "جامبو"، "ون موبيل"، "بيلغ أئز"، "راديوشاك" و"تليفونيكا". وستقوم "دو" بتوزيع منتجاتها وخدماتها على 90 منفذ توزيع في جميع أنحاء الدولة تتبع لوزعها الرئيسيين.

وتتضمن منتجات وخدمات "دو" للتوفرة لدى المورعين شرائح الهاتف النقال بنظام الدفع الغوري ونظام الاشتراك الشهري، كما ستتوفر بطاقات تعبئة الرصيد الخاصة بنظام الدفع الغوري في أكثر من ألف منفذ توزيع في جميع أنحاء الدولة.

وحول التحالف مع مجموعة المورعين الرئيسيين، قال المدير التنفيذي لـ "دو" سلطان المرزوق: "يتمسك تركيزنا في المرحلة الحالية على توفير أقصى درجات الراحة لعملائنا، ولشأن أن هذا التحالف سيشجع العميل إمكانية الحصول على خدماتنا ومنتجاتنا بكل سهولة".

تستحوذ على 19 في المئة من سوق IP/MPLS Edge خلال الربع الرابع للعام 2006، وأثنت لنفسها حصة سوقية قدرها 17 في المئة على مدى العام 2006.

وتعليقاً على هذه النتائج قال رئيس "الكاتيل - لوسنت" لأنشطة بروتوكول الإنترنت باسل علوان: "إن نجاحنا للتواصل في سوق تعتبر بين الأسرع نمواً مثل خدمات IP/MPLS Edge، إنما يعكس الابتكار والتركيز اللذين انتهجناهما باستثمار منذ بدأنا ب طرح خدمة 7750 Service Router العام 2003. وأضاف: لقد أكدنا مراراً أن خدمات بروتوكول الإنترنت هي نواة تكنولوجيا مهمة تتيح إمكانيات هائلة".

"الكاتيل - لوسنت" ترسخ مركزها في سوق تكنولوجيا "إيدج"

حلت شركة "الكاتيل - لوسنت" في المركز الثاني كمرزء لحلول الانترنت في مجال تقنية "إيدج" في الربع الأخير من العام 2006. وبحسب مؤسسة Ovum-RHK، التي أصنعت النتائج فإن الكاتيل - لوسنت - حكمت من المحافظة على مركزها على مدى العام 2006. وتضمنت قائمة Ovum-RHK "الكاتيل - لوسنت" استراتيجيات إن

"الاتصالات المتكاملة"

تتخذ مشروعا تقنياً رائداً في السعودية

جهزت شركة الاتصالات للتكامل ITC الأمير محمد بن عبد العزيز في قلب مدينة الرياض، بعددات لتوفير شبكة اتصال لاسلكية ذات النطاق العريض باستخدام أحدث تقنيات WiFi وWimax. وستمكن الشبكة زوارة مطاعم ومقاهي وزوار الشار من التمتع بخدمة الإنترنت مجاناً خلال الفترة التجريبية للمشروع.

وأشار نائب رئيس الشركة للعمليات التجارية المهندس وليد محمد العبد السلام إلى أن "هذه الخطوة تعتبر الأولى للشركة في مجال بناء نقاط ساخنة Hot Zones تنفيذاً لمبادرة "البن الذكية" التي أطلقتها الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض وهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، والتي من شأنها تسهيل الحصول على خدمات الإنترنت متعددة تفرق الأجهزة الحكومية والمؤسسات الخاصة. وأضاف: هذا المشروع يشكل فرصة ذهبية لشركة ITC لتقديم خبرتها المتميزة في مجال الخدمات اللاسلكية ذات النطاق العريض للعملاء".



وليد محمد العبد السلام

ELCIM و ALSI

يتعاونان لمساعدة شركات البرمجيات اللبنانية



جوابي عاد بوطوس المطاريكين في ورشة العمل

عمل عنوانها "التوفيق الفني وتطوير البرمجيات" في معهد البحوث الصناعية التابع للجامعة اللبنانية.

ركزت ورشة العمل، التي امتدت 3 أيام، بشكل رئيسي على كتيبات البرمجيات (دليل المستخدم، دليل المدير) وعلى وصف المنتجات التي تُرسل مع البرمجيات إلى الزبائن المحليين والدوليين، وفيما يتمحور الهدف الرئيسي حول تسويق البرمجيات اللبنانية تصديداً إلى أوروبا، تمثل هذه الورشة واحدة من الأنشطة للتمهنة للوحة على جدول أعمال ELCIM و ALSI الذي تم الاتفاق عليه قبل 3 أعوام.

وخلال ورشة العمل، قال رئيس جمعية صناعة البرمجيات اللبنانية (ALSI) جوابي عاد: "على شركات البرمجيات اللبنانية بذل مجهود أكبر لتحسين مستوى التوفيق التقني، فغالبا ما تتم عملية التوفيق بطريقة تقليدية دون الاستناد إلى مراجع المعايير الدولية، ما يؤدي إلى ربح نجاح البرنامج المعلوماتي، إن معظم الشركاء الدوليين يطلبون نماذج عن التوفيق التي تشكل معياراً مهماً لتقييم نوعية إنتاجنا".

CA

تقدم دعماً مكافئاً لمنتجات "مايكروسوفت"

أعلنت شركة CA، إحدى أضخم شركات إدارة تقنية المعلومات في العالم، من تقديمها الدعم لسلسلة كبيرة من منتجات "مايكروسوفت" تشمل نظام التشغيل الجديد "ويندوز فيستا"، "مايكروسوفت أوفيس 2007"، خادم "مايكروسوفت إكسشينج سيرفر 2007" و"فيجال ستوديو" لاحتياجات قواعد البيانات. وسيوفر دعم CA لأحدث حلول مايكروسوفت تحولاً سهلاً وحماية جوهرياً للاستثمار لعملاء الشركة من المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة على مستوى العالم، فضلاً عن مستخدمي منتجاتها الاستهلاكية واسعة الانتشار.

وتعليقاً على هذا الدعم، قال مدير القنوات والتحالفات في CA لأسواق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا كوينتن كورنيليوس: "لقد كانت CA في طليعة الشركات التي قدمت الدعم لشركة مايكروسوفت منذ بداية ظهور نظام التشغيل "ويندوز". ويعمل فريق التطوير لدينا مع كُتب مع "مايكروسوفت" لضمان أن منتجات إدارة البرامج من CA تعمل بشكل متناسق مع المنتجات التي أطلقتها شركة مايكروسوفت حديثاً." ■

"ايسر"

تطلق كمبيوتراً دفترياً جديداً



فيليب اسنجر

أعلنت "ايسر"، والتي تُعد رابع أكبر منتج لأجهزة الكمبيوتر الشخصية على مستوى العالم والثاني على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا، عن إطلاق إصدار خاص من أجهزة الكمبيوتر الدفتريّة تمّ تصميمها تقديراً لـ 25 مليون

مليون ورائع اللاعبين التايواني اللامع في فريق نيويورك بانكيز للبيسبول، وأرصدت الأجهزة الدفتريّة من هذا الإصدار الخاص حلّة من اللون الأزرق الداكن تحاكي ألوان الخطوط التي ترزّن الذي المؤكد للفريق الكندي، كما ترزّنت بتوقيع اللاعب واللغ. ومن المقرر إنتاج 20 ألف جهاز فقط من هذا الإصدار، علماً أنه سوف يبلغ ثمن الجهاز الواحد نحو 1,300 دولار.

وفي هذا الصدد، يقول مدير التسويق والمبيعات لدى "ايسر" كمبيوتر في الشرق الأوسط: "فيليب اسنجر: "لأسنا النجاح الهائل الذي تحقق من دعم القيم التي تحملها علامة "ايسر" التجارية مع العلامات الرياضية التي تتشارك معنا في جوانب التصميم والشغف، كما هو الحال مع أجهزة الكمبيوتر الدفتريّة "فيراري" من "ايسر". ومن المتوقع أن نتجج أجهزة الكمبيوتر الدفتريّة "كانكيز" في جذب الاهتمام نفسه من مشاق رياضة البيسبول".

"مايكروسوفت"

تطلق ماوس ولوحة مفاتيح لنظام "ويندوز فيستا"



أعلن قسم الأجهزة ومنتجات الترفيه في "مايكروسوفت"، عن إطلاقه للمجموعة الليزرية المكتبية الجديدة "ايرلس إيزر دسكتوب 5000". وتشتمل هذه المجموعة على لوحة مفاتيح ليزرية دقيقة وماوس عالية الدقة، لتعزيز تجربة استخدام نظام التشغيل "ويندوز فيستا" وتوفير أداء عالٍ وسهولة في الاستخدام. وتوفر هذه المجموعة أزراراً وظيفية لتشغيل ميزات "ويندوز فيستا" بما فيها زر "ويندوز لايف كول" (Windows Live Call)، الذي يتيح وصولاً سريعاً إلى ميزة الدردشة الإلكترونية أو إجراء محادثة صوتية بصرية، وزر "ويندوز كاجت" (Windows Gadget) للوصول إلى أدوات عرض المعلومات مثل حالة الطقس والأخبار والأسهم وغيرها. كما يسمح زر "ويندوز سمارت" (Windows Start) للمستخدم بالدخول إلى قائمة "أبدأ"، ويمكن استخدامه للبحث في الملفات المخزنة في جهاز الكمبيوتر أو البحث في شبكة الإنترنت.

قاشقاي Qashqai: خيار نيسان الجديد



برشلونة - ختار زيدان

2008. ويندرج إطلاق هذا الطراز الجديد في إطار الخطة العامة لـ "نيسان" لتتويع منتجاتها وتوسيع شريحة عملائها، فجاء طراز "قاشقاي" ليكون غير عادي كإسمه المقتبس من إسم قبيلة رحالة في جبال جنوب غرب إيران، وليس كإسم قديم أو خياراً إضافياً مختلفاً عما هو متوفر في الأسواق، وليكون مزيجاً متناعماً ما بين راحة سيارة السيدان وأداء السيارة الرياضية متعددة الاستخدام، وهذا ما يطلق عليه تسمية الكروسوفر.

اختارت "نيسان" مدينة برشلونة الإسبانية لتختبر جديدها طراز "قاشقاي" Qashqai، ولتخضعه لتجربة الصحافة العالمية، قبل أن يتم طرحه في بداية الشهر الحالي في الأسواق الأوروبية، على أن يصل إلى أسواق الشرق الأوسط في شهر سبتمبر المقبل، حيث يطرح طراز العام

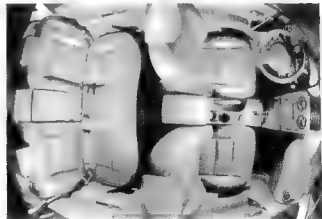
وضاحيها عند قيادتنا للسيارة. تتوفر "قاشقاي" بنظام الدفع الأمامي (80 في المئة من مجمل إنتاجها) أو الدفع الرباعي، وهي مجهزة بأربعة أنواع من المحركات، محركان يعملان على الوقود، ومحركان على الديزل مخصصان للأسواق

الأخفق للتناسق، وهذا أول ما تتركه من انطباع لدى مشاهدتها. كما تمتاز بتماسكها ونعومتها على الطرقات، وهذوء مقصورتها، إضافة إلى قوة محركاتها المولدة من أربع أسطوانات، وسرعة تجاوبها، وهذا ما جرى اختبارها في شوارع مدينة برشلونة

يتم إنتاج "قاشقاي" في سنغولاند في انكلترا، وهي تنتمي لفئة سيارات الكروسوفر المتوسطة الصغيرة، وتضم عدداً من التجهيزات واللواصقات التي تتوفر عادة في فئة أكبر من السيارات. تتميز "قاشقاي" بتصميمها الديناميكي العصري، وشكلها



لوحة المفاتيح



مقصورة قاشقاي Qashqai

“الزاهد للسيارات” تطلق

ساعة “أكتيون” من “الزاهد للسيارات”



أطلقت شركة سايغ يونغ الكورية في المملكة العربية السعودية، عبر وكيلها شركة الزاهد للتراكتورات أحدث طرازاتها من سيارات الدفع الرباعي “أكتيون” ليكش منافساً قوياً لطرازات الفئة المتوسطة من السيارات متعددة الاستعمال.

زوّدت “أكتيون” بمحرك “مرسيدس بنز” بقوة 2,3 ليتر من 4 أسطوانات يعمل على البنزين العادي بقوة 150 حصاناً، مع عزم دوران يصل إلى 5500 دورة في الدقيقة، ومحرك سعة 2,0 ليتر يعمل على الديزل بقوة 140 حصاناً. وزوّدت “أكتيون” أيضاً بنظام داهم للدفع الرباعي، يمتاز بمرونة عالية واستجابة لمتطلبات الطريق حسب وضعية نظام الدفع المستمر الذي تم تطويره ليتمكن من اجتياز الطريق من دون الحاجة إلى كثير من الضغط على المحرك والانتقال من نظام الدفع الخلفي إلى نظام الدفع الرباعي بانسيابية وبأسلوب ممتع.

كما جهزت الشركة نظام التعليق بنظام الثبات الإلكتروني (ESP) المتطور ليساعد على ثبات وتحكم كبيرين في السيارة في مختلف ظروف القيادة.

زوّدت السيارة أيضاً بوسائل متطورة للسلامة والأمان، بدءاً من الأكياس الهوائية المزدوجة في المقدمة إضافة إلى ستائر هوائية جانبية لزيادة الحماية جزاء التصادم الجانبي، كما جرى تجهيزها بنظام غلق المكابح، بنظام حماية فولاذي لجوانب السيارة لزيادة فعالية الحماية، وبناظر الإنذار الخلفي للتحذير من الاقتراب من أي أجسام صلبة ومنع الاصطدام.

“العربية للسيارات”:

نمو كبير في مبيعات “إنفينيتي”

أعلنت “العربية للسيارات”، الوكيل الحصري لسيارات “إنفينيتي” في دبي والإمارات الشمالية عن تحقيق نمو في مبيعاتها بنسبة 65 في المئة، في العام 2006 مقارنة بالعام 2005. مدير عام “العربية للسيارات” ميشال عياط أشار إلى أن “إنفينيتي” التي طرحت في أسواق المنطقة في العام 2004، أصبحت اليوم إحدى أبرز العلامات الفاخرة وأسرعها نمواً، وقد حققت طرازاتها المختلفة نجاحاً باهراً، بسبب مزجها الفريد في مختلف منتجاتها بين فلسفة التصميم الديناميكي والأداء المتفوق، وتوقع عياط المزيد من الولاء والتوسيع في قاعدة العملاء.

وضمن التزامها بالمساهمة في تحقيق الأهداف الإقليمية للخطوة العالمية “قيمة أكبر” والتي تتضمن زيادة المبيعات وتوسيع قاعدة أسواق “إنفينيتي” في مختلف القارات لجميع الساهمين، أعلنت “العربية للسيارات” عن مبادرتها تطبيق سياسة “إنفينيتي” لتجربة امتلاك الكاملة (TOB) والتي تتضمن افتتاح صالات عرض وبيع وصيانة خاصة لملك “إنفينيتي”.

الأوروبية. ويؤد محرك الوقود الأصغر بسعة 1,6 ليتر 115 حصاناً ويبلغ عزم دورانه 160 نيوتن/ متر، بينما يؤد المحرك سعة 2,0 ليتر 140 حصاناً عند 6000 د.د. وقوة عزم قدرها 196 نيوتن/ متر عند 4800 د.د. ويتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 10,7 ثوانٍ في طراز الدفع الأمامي، وخلال 11,3 ثانية في طراز الدفع الرباعي، أما محركا الديزل، فيأتيان بقوة 1,5 ليتر 2,0 ليتر ويؤدّان 106 حصاناً و150 حصاناً على التوالي، وقوة عزم قدرها 240 نيوتن/ متر و320 نيوتن/ متر.

كما تتوفر السيارة بخيارات مختلفة لعبة التروس، حسب نوع المحرك، وتشمل ناقل حركة يدوياً من ست سرعات، وهذا ما اختبرناه في لشبونة، وناقل حركة أوتوماتيكي جديداً من ست سرعات وخيار ناقل حركة بتقنية التغيير المستمر (Continuously Variable Transmission - CVT).

للصورة الداخلية أنيقة التصميم، سهلة الاستخدام، المواد البلاستيكية المستخدمة عالية الجودة، كما أن العدادات والمؤشرات سهلة القراءة، المساحة الداخلية رحبة ومريحة للسائق والراكب الأمامي، وأقل رحابة لراكب المقاعد الخلفية، لكن “تيسان” أعلنت أن “قاشقاي” تستهدف العائلات الصغيرة، في حين أن العائلات الكبيرة لديها تشكيلة من السيارات الأخرى لدى المصنع الياباني، السفن اليابانويما الذي جهزت بها بعض طرازات “قاشقاي”، والذي للأسف لن تتوفر في السيارات المخصصة لأسواق المنطقة، يضيف على الصورة جواً مريحاً ومضيئاً.

جهزت “قاشقاي” ب نظام ملاحة، كاميرا ملونة خلفية، نظام تثبيت السرعة، “الفتح الذكي” الذي يسمح وهو في الجيب من دخول السيارة وتشغيلها، تقنية بلوتوث لاستخدام الهاتف للمحرك، نظام موسيقي متطور وعالية سي دي من ست أسطوانات، بالنسبة لوسائل الأمان والسلامة جهزت “قاشقاي” بالجليل الجديد الأكثر تطوراً من برنامج الثبات الإلكتروني ESP، ويذرا من مانعة للانغلاق مع نظام توزيع العزم الإلكترونية EBD، إضافة إلى تجهيزها بست وسائل هوائية، موزعة في أرجاء المقصورة.

تنوي “تيسان” إنتاج 100 ألف سيارة من طراز “قاشقاي” في العام الحالي، وتتوفر بتشكيلة متنوعة من 11 لوناً خارجياً، وبمواصفات داخلية متنوعة، وبأسعار مقبولة، تتراوح ما بين 23 و30 ألف دولار حسب التجهيزات والأسواق. ■



محمد حميد

"جنرال موتورز الشرق الأوسط" تعين مديراً جديداً للتسويق العلامات الفخمة

عُيِّنَ "جنرال موتورز الشرق الأوسط" محمد حميد في منصب مدير تسويق العلامات الفخمة - "كاديلاك"، "هامر" و"ساب"، بدلاً من تشاريس هوكينز الذي شغل المنصب نفسه خلال العامين 2005 و2006، وسينتقل هوكينز إلى بلدة الأم جنوب أفريقيا، ليتولى منصب مدير مبيعات "جنرال موتورز" فيها.

انضم حميد إلى "جنرال موتورز الشرق الأوسط" في أوائل العام 2006 كمدير للتخطيط وتطوير المنتجات، وعمل على تطوير الشرق الأوسط للاحقة التخطيط وعلى إدارة مشروع مبيعات وتسويق وخدمات ما بعد البيع للسيارات المصنعة.

وسوف يشرف حميد في منصبه الجديد على تسويق "كاديلاك" و"هامر" و"ساب" في الشرق الأوسط، وعلى دعم الوكلاء، إضافة إلى عمليات ما بعد البيع، وخلال العام الحالي سوف يركز على إعادة إطلاق علامة "ساب" في المنطقة، بالإضافة إلى تعزيز تجربة امتلاك "كاديلاك" و"هامر" و"ساب" لجعلها أكثر تميزاً وعلى تقوية وتطوير أعمال العلامات الفخمة.

للتبرع لعمال "جنرال موتورز الشرق الأوسط" تجري جونسون إشارة إلى أن خبرة حميد ستعمل على تطوير أعمال الشركة في المنطقة، مع ما يملكه من تجربة غنية.



نمو مبيعات "إنفينيتي G سيدان"

حققت مبيعات طراز "إنفينيتي G سيدان" بجيله الثاني، في شهر يناير من العام الحالي، نتائج قياسية منذ طرحه الأول في العام 2004، وبزيادة نسبتها 219 في المئة، مقارنة مع الشهر نفسه من العام 2006.

ويتميز طراز "G سيدان" الجديد بتصميم داخلي وخارجي معزز، وأداء رياضي متفوق يجمعه محرك VQ سعة 3.3 لتر، بكفاءة علوية مزدوجة و6 أسطوانات و24 صماماً، وبوقو 327 حصاناً ووزن دوران يبلغ 38,6 كغ/م. ويأتي المحرك بخلاف حركة أو توماتيكي من 5 سرعات مع إمكانية للنقل اليدوي. وقد تم تزويد الناقل الأوماتيكي بخاصية التكتيف مع قيادة السائق وتقنية "داون شيفت" للقباس خسية الانحراف الذي يثبت الحركة عند التمعططات أو عند القيادة الرياضية. وتجمع مقصورة سيارة "إنفينيتي G" بين الأناقة والتقنية من خلال ملمس النقوش اليابانية وشاشة الرؤية الخلفية ونظام صوتي متطور من 10 "بوز".

مدير علامة "إنفينيتي" في الشرق الأوسط مستفصل لكاندولا اعتبر أن هذه النتائج تعود لنجاح مبادئ "إنفينيتي" الأساسية للتفوق في التصميم والأداء في استقطاب قاعدة واسعة من المعجبين بها وملاكها.

وتضم مجموعة "إنفينيتي" في الشرق الأوسط سيارة الدفع الرباعي كبيرة الحجم QX وسيارات Q وM سيدان والرياضية G سيدان وكوبيه، إضافة إلى طراز الكروس أوفر FX.

إطلاق "مازدا بي تي 50" في السعودية

أطلقت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة، وكلاء سيارات مازدا في السعودية، طراز البليك آب (BT50) من "مازدا"، والذي يتميز بتصميمه الرياضي العصري، وبوقته وقدرته على التحمل. زودت "مازدا" BT50 بحجمين من محركات "مازدا" العاملة على البنزين، MZ1 سعة 2,6 لتر وMZ2 سعة 2,2 لتر. كلا المحركين يستخدمان نظام الحقن الإلكتروني للوقود، والمحرك سعة 2,6 لتر يستخدم 3 صمامات لكل أسطوانة، وجبرية احتراق محصورة السفن مع عمود كامة عالي الرفع للمساعدة في تحسين كفاءة الاحتراق وقوة الأداء.

تتميز "مازدا" BT50 بمقصورة داخلية أنيقة وفسيحة تمثل مستوى جديداً من الراحة والسهولة والعمالة.

الإطار الهيكلي شديد التماسك ذو الدعامات المتداخلة للتصايلة يشترك مع بنية مقصورة "مازدا" على شكل حرف H لتحقيق متطلبات المعايير الأوروبية الصارمة للأمان عند التصادم. الأكاس الهوائية الأمامية لنزوجة تحمي راكبي السيارة في حالة التصادم. الطرازات المجهزة بأكياس هوائية مجهزة أيضاً بأكليات شد مسبق ومخففات ضغط أحزمة المقاعد.



"مازدا بي تي 50"

وأكد مدير العمليات في شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة يوسف زينل على أهمية هذه الطرازات لسوق السيارات ولحاجة فئات كثيرة من المستهلكين إليها، لأكوية التطور في العمل التجاري والصناعي، والحركة العمرانية التي تعيشها المملكة، وهي توفر ما يطلبه المستهلك من سيارة للعمل الشاق اليومي وللحياة العصرية، وهي تحتوي كل مواصفات الأمان له ولأسرته.



الشيخ خالد بالبيد، نائب رئيس المجموعة، والشيخ أحمد بالبيد، نائب الرئيس الأول لمقطع السيارات، يتسلمان شهادة الإيزو من برونو هيريرا، رئيس شركة فاريثاس

"بالبيد للسيارات" تحصل على شهادة الأيزو: 2000:9001

حصلت شركة عمر أبو بكر بالبيد المحدودة للسيارات، أحد وكلاء "جنرال موتورز"، وكلاء سيارات "جيجو" في السعودية، على شهادة الإيزو 2000:9001 من مكتب فيريثاس، إحدى الجهات المستقلة التي تحمل تفويضاً من المكتب البريطاني لإدارة الجودة، كخطوة لحصول الشركة على شهادة التميز النوعي خلال السنوات الخمس المقبلة. وكانت "البيد" قد أعلنت للحصول على هذه الشهادة بعد أن تبنت نظام إدارة نطاقاً نوعياً مع متطلبات المعايير العالمية للإيزو 2000:9001. وهي الآن تضع جميع مواردها للاستثمار في تحسين كفاءة الأداء طبقاً لمتطلبات نظام الإدارة النوعية، الإيزو، والذي يشمل مبادئ الإدارة الشاملة في الشركة مع السياسة المشتركة لمجموعة شركات بالبيد، من خلال التركيز على العميل للبية احتياجاته الحالية والمستقبلية، والتركيز على القيادة لتحقيق الغايات والأهداف، إلى جانب التواصل مع العملاء، وتفعيل طرق وأساليب تحقيق نتائج أكثر كفاءة وفعالية، ووضع نظام إداري لعمليات التبادل بين شركات المجموعة لتحقيق الأهداف، والتحسين المستمر للأداء، واعتماد الأسلوب الواقعي في اتخاذ القرار، وخلق علاقة مشتركة لمصلحة الشركة والموزعين، وذلك لتعزيز قدراتهم.

"مرسيدس بنز" في الشرق الأوسط تعين مديراً إقليمياً للمبيعات



ماريون فون غلان

عُيِّن ديمر كرايسلر الشرق الأوسط "ماريون فون غلان" مديراً إقليمياً للمبيعات في مجموعة سيارات مرسيدس. وتشمل مهام غلان دول الشرق العربي، إضافة إلى اليمن وباكستان، كما سيكون مسؤولاً عن مبيعات مجموعة "فاندر" من سيارات ليموزين "مرسيدس-بنز" للصفحة في المنطقة. ويحل فون غلان الذي بدأ عمله في "كمبرل كرايسلر الشرق الأوسط" متدرباً في العام 2001. مكان كاي شليكمان الذي انتقل إلى المركز الرئيسي في ألمانيا. وفي خطوة موازية، منحت "كمبرل كرايسلر الشرق الأوسط" مدير المبيعات الإقليمي في بويل مسؤوليات إضافية حيث أوكلت إليه سوق الكويت إضافة إلى أسواق البحرين وقطر وعمان.

مبيعات "ديملر كرايسلر الشرق الأوسط": 32 ألف سيارة



وصلت مبيعات "ديملر كرايسلر"، في الشرق الأوسط، العام 2006، من سيارات "مرسيدس-بنز"، "مايباخ"، "أس إل آر مكلارين"، "كرايسلر"، "جيب" و"دودج" وللكيانات التجارية إلى 31,917 سيارة، مقابل 31,744 سيارة في العام 2005، فيما بلغت العائدات 1,356 مليار يورو.

سجلت مبيعات مجموعة سيارات "مرسيدس" التي تشمل "مرسيدس-بنز"، "مايباخ" و"أس إل آر مكلارين"، ارتفاعاً قياسياً إلى 15,675 سيارة بنمو 12 في المئة، مقابل 13,898 سيارة في العام 2005. وبلغت مبيعات شاحنات وفانات "مرسيدس-بنز" 6150 وحدة. واستمرت الإمارات العربية المتحدة بتصدر مبيعات المجموعة لسيارات "مرسيدس"، حيث بيع 6209 سيارات. ونمت مبيعات شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه، وكلاء "مرسيدس" في المملكة العربية السعودية، بنسبة 75 في المئة، من 2102 سيارة إلى 3685 سيارة. كما وصلت مبيعات ناصر بن خالد وأولاده للسيارات في قطر تسجيل أداء قياسي برفع المبيعات من 1020 سيارة في العام 2005 إلى 1340 سيارة في العام 2006، فيما رفعت شركة توفيق غرغور وأولاده المبيعات في الأردن بنسبة تزيد على 24 في المئة، إلى مستوى قياسي بلغ 1012 سيارة، ورفعت شركة سعيد عبد الله الحداد وأخويه في البحرين المبيعات بنسبة تزيد على 19 في المئة إلى 610 سيارات.

وارتفعت مبيعات "كرايسلر" و"جيب" و"دودج" بمعدل 43 في المئة مقارنة بالعام 2005، فوصلت في العام 2006 إلى 10,092 سيارة من 7034 سيارة، بغضل طرح "جيب كوماندر" و"دودج كالمبر" و"فئة أس آر تي" من "فران شيروكي" وسيارة السيدان الشهيرة "كرايسلر سي". وارتفعت المبيعات السنوية لسيارات ومركبات "كرايسلر" و"جيب" و"دودج" في الإمارات إلى 3330 وحدة حيث سجلت شركة للمشروعات التجارية ارتفاعاً قوياً بنسبة 46 في المئة من 1767 سيارة إلى 2585 سيارة، فيما ارتفعت المبيعات في السعودية، أكبر سوق لهذه العلامة، بنسبة 53 في المئة إلى 3537 سيارة.

الرئيس التنفيذي لـ "كمبرل كرايسلر الشرق الأوسط" نيكولاس سبيكس قال: "إن هذا النجاح في أسواق المنطقة وريادتنا للتواصل بعلامة "مرسيدس-بنز" في قطاع سيارات الركاب الفاخرة يعودان إلى مساندة ودعم منتجاتنا الجديدة والتطور المستمر لشبكة موزعينا. لقد طرأ طرح الجيل الجديد من الفئة-أي إيجابياً للغاية، فيما وصلت الفئة-أس الجديدة تسجيل نجاح هائل كالاعتاد مع بيع 6272 سيارة مقابل 3937 سيارة في العام 2005، ما يبرهن على مركزها الريادي كسيارة السيدان الفاخرة المفضلة في الشرق الأوسط".



طاهر عقيل، رئيس شركة ناس، خلال حفل الإعلان

"ناس" تطلق رحلتها الأولى في السعودية

أطلقت شركة طيران "ناس" أولى رحلات الطيران الاقتصادي في المملكة العربية السعودية، لتخدم شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين. وفي المناسبة، أقامت الشركة حفلًا في الرياض حضره الرئيس التنفيذي لشركة ناس الأم طاهر عقيل والرئيس التنفيذي لشركة طيران ناس بيتر غريفت والمدير العام التنفيذي عمر حلواني وكبار موظفي الشركة وحشد من الإعلاميين والشخصيات.

ولفت عقيل إلى أن "السوق السعودية واعدة وتبشر بالنمو"، متوقعاً أن "تحصل" "ناس" على طلبات مرتفعة على رحلاتها خلال السنوات الخمس المقبلة تصل إلى مليون مسافر، مابداً ذلك إلى "العمو السياحي في المملكة الذي يشكل جزءاً من الخطط التنموية للحكومة السعودية والذي سوف يخلق سوقاً جديدة لشريحة كبيرة من الذين يسافرون للمرة الأولى".

وكانت "ناس" أعلنت مؤخراً عن صفقة لشراء 20 طائرة من طراز "موكر 750" باستثمارات مبدئية تفوق 250 مليون دولار. وكشفت شركة "رايخيون" المصنعة لطائرات "موكر" أن تسليم الطائرات الجديدة لـ "ناس" سيبدأ في الربع الأخير من العام الحالي، وتخطط "ناس" لإضافة 75 طائرة إلى أسطولها الحالي المكون من 30 طائرة على مدى السنوات الخمس المقبلة باستثمارات تفوق 2 مليار دولار، ليرتفع بذلك أسطول الشركة إلى 110 طائرات.

"القطرية" تقال لقب "أفضل شركة طيران في الشرق الأوسط"



للدور الإقليمي لشمال-شرق الولايات المتحدة في القطرية تيم خان بتوسط ستهلن تيسون وفرانسيس جالاجر

حصلت الخطوط الجوية القطرية على لقب "أفضل شركة طيران في الشرق الأوسط" من خلال استفتاء أجرته مجلة "غلوبال ترافيليرز".

يعد هذا اللقب إنجازاً مهماً لـ "القطرية" هذا العام حيث يتزامن مع استعداداتها لإطلاق رحلات منظمة إلى أميركا في صيف هذا العام.

وعبر الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية اكبر الباك عن سعادته لحصول "القطرية" على هذه الجائزة من السوق الأميركية والتي تستعد الشركة لدخولها بحماس شديد.

وقال الباك: "نسعى لأن نكون الأفضل في مجال الطيران، ونتطلع للتخليق بخدمةنا الحائزة على تصنيف "خمس نجوم" إلى السوق الأميركية".

وقد دخلت الخطوط الجوية القطرية العام 2007 بخطة جديدة احتفالاً بالذكرى العاشرة لإعادة إطلاقها، وهي متمركزة لإطلاق 9 وجهات جديدة خلال العام الحالي.

"الملكية الأردنية" تنضم رسمياً إلى تحالف "وان وورلد" وتوقع اتفاقية الرمز المشترك مع "أميركان إيرلاينز"

للمحصول على موافقة وزارة النقل الأميركية لإبرام اتفاقية مع "الملكية الأردنية" على أساس الرمز المشترك.

ونتيجة لذلك، ستضع "الملكية الأردنية" رمزها على ذكائر السفر إلى 15 وجهة رئيسية تشغيلها "أميركان إيرلاينز" داخل الولايات المتحدة، بالإضافة إلى عدد آخر من المحطات الداخلية، في حين تقوم "أميركان إيرلاينز" بوضع رمزها على ذكائر سفر "الملكية الأردنية" لرحلاتها من نيويورك، شيكاغو، لندن، باريس، فرانكفورت إلى عمان ومن عمان إلى العقبة ودي.

وقال المدير العام/ الرئيس التنفيذي لـ "الملكية الأردنية" سامر المجالي أن انضمام الشركة إلى عضوية تحالف "وان وورلد" يشكل مصدراً فخر لها باعتبارها شركة الطيران العربية الأولى التي تنضم إلى أي من تحالفات شركات الطيران العالمية الثلاث، مبيناً أن هذه العضوية تقدم فرصاً واسعة وخيارات سفر عديدة ستفتح آفاقاً جديدة أمام مسافري "الملكية الأردنية" الذين سيصبح بإمكانهم الحصول على تسهيلات سفر على شبكة خطوط عالية تتجاوز 700 مدينة.

ومن جهة أخرى، تستعد الخطوط الجوية الأميركية (أميركان إيرلاينز)

لحلول شهر أبريل المقبل، تخضع "الملكية الأردنية" رسمياً إلى عضوية تحالف "وان وورلد" العالمي، وتبشر بتقديم الخدمات والامتيازات التبادلية التي يقدمها أعضاء التحالف للمسافرين بدءاً من التواريخ للزوار.

وسوف تنضم إلى عضوية التحالف في التاريخ نفسه أيضاً الخطوط الجوية اليابانية (JAL) والخطوط الجوية الهنغارية (Malév) وبذلك يحقق التحالف أكبر عملية توسع ومن منذ إنشائه قبل 8 سنوات. وبانضمام الخطوط اليابانية، ستندمج إلى التحالف 5 شركات طيران تابعة لها.

جامعة الملك فهد للبترول والمعادن تدعم القطاع المالي والمصرفي

أعلنت جامعة الملك فهد للبترول والمعادن عن إطلاق الجمعية السعودية للعلوم المالية والمصرفية كإحدى الجمعيات العلمية المتخصصة التابعة للجامعة، والتي تتطلع إلى الارتقاء بالأطر المعرفية والعلمية للعلوم المالية والمصرفية في المملكة. وتهدف الجمعية إلى تنمية وتطوير الفكر العلمي لقطاعات العلوم المالية والمصرفية، والمساهمة في إتاحة الفرص للمهنيين والعاملين في العلوم المالية والمصرفية للإسهام في دفع حركة التقدم العلمي في هذه المجالات الحيوية، هذا فضلاً عن الدور الذي يمكن للجمعية أن تؤديه في مجال تعزيز تبادل الإنتاج العلمي والأفكار في العلوم المالية والمصرفية بين أعضائها وزيادة التواصل الصلة سواء من داخل المملكة أو خارجها من جهة أخرى.

"جوردانفست" تستثمر في تطوير التعليم



أحمد طنطش
الرئيس التنفيذي لـ "جوردانفست"

استلكت "جوردانفست" 20 في المئة من شركة المال للتعليم Educational (EdCap) Capital Company التي يبلغ رأس مالها 100 مليون دولار والتي تتخذ من البحرين مقراً لها.. ويعتبر الاستثمار الذي تبلغ قيمته 20 مليون دولار هو الأول لشركة جوردانفست في قطاع التعليم في المنطقة. كما استلكت "جوردانفست" أيضاً 20 في المئة من شركة أدأكس القابضة للتعليم، التي أطلقت من قبل بنك أدأكس بالاشراك مع فريق من الأخصائيين في إدارة المؤسسات التعليمية والاستثمار في دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط. وتسمى "جوردانفست"، عبر استثمارها الجديد، إلى تنويع مخططاتها الاستثمارية عبر الحصول في قطاع التعليم في المنطقة، والذي يعد من أكثر القطاعات الإقلمية نمواً وتطوراً، وتعزيز حضورها في الأسواق الخليجية حيث تملك حالياً محفظة استثمارية واسعة تشمل مختلف القطاعات التجارية والاقتصادية في دول الخليج.

إطلاق "القدرة التعليمية" بالتحالف مع "رؤية"

أعلنت "القدرة القابضة" عن إطلاق شركة القدرة للتعليم، بالتحالف مع شركة رؤية التعليم المالية في خطوة توأمت بالدور الكبير الذي يلعبه القطاع التعليمي وتتماشى مع سياسة واستراتيجية التوسع لـ "القدرة القابضة" للاستثمار في كافة المجالات المهمة.

وسيعمل هذا التحالف على تأسيس شركة هي الأولى من نوعها في المنطقة تسعى إلى إنشاء مشاريع تعليمية مميزة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وستقوم الشركة الجديدة بإجراء البحوث والدراسات حول التخصصات التي يمكن إنشاء معاهد تعليم أو مدارس وجامعات بشاردها، مثل التخصصات البيوتروكيماوية والنانوتكنولوجي والبايو تكنولوجي وغيرها، بالإضافة إلى دراسة الحاجات الفعلية للمجتمع مثل إنشاء دور حضانات متخصصة ومدارس تحضيرية للأطفال.

الجامعة الأميركية في بيروت تدشن مبنى "سي سي سي" للأبحاث العلمية



سعيد خوري

احتفلت الجامعة الأميركية في بيروت بتدشين مبنى "سي سي سي" للأبحاث العلمية، التي تبرعت بتكلفة بنائه "شركة اتحاد المقاولين". وقال الشريك المؤسس لشركة سعيد خوري أن شركة سي سي سي تفخر بوجود بناء باسمها في قلب الجامعة الأميركية في بيروت يشجع الفكر النقدي والتقدم المهني. ومبنى "سي سي سي" مؤلف من أربع طوابق ويضم مختبرات وتجارب بحثية تخدم كافة كليات الجامعة، وهو يقع على مساحة 4400 متر مربع. يُذكر أن سعيد خوري وحسب صياح درساً للهندسة الأميركية قبل أن يؤسس شركة سي سي سي في العام 1952.

"كيوتل" تقيم معرض وظائف للقطريين

أقامت "كيوتل" معرض وظائف استثنائية، بهدف استقطاب خيرة الخريجين ونوبي الخبرات المهنية من القطريين. وشهد المعرض إقبالاً كبيراً من طالبي التوظيف الذين اتاحت لهم فرصة اللقاء مع مسؤولي "كيوتل". في هذا الصدد، قال المدير التنفيذي لوحدة الموارد البشرية في "كيوتل" جاسم محمد النصور: "لقد أعلنا عن هدفنا بأن نكون جهة العمل المفضلة في المنطقة. وهذا الإقبال الكبير يظهر مقدار التقدير الذي أحرزناه على هذا الصعيد، كما يؤكد مدى متعة العمل مع إحدى أكبر الشركات في المنطقة وأكثرها جاذبية". وأضاف: "إن التزامنا بتوفير الوظائف لا ينتهي بدخول طالبي التوظيف، فنحن ملتزمون بشكل فاعل في الكشف عن ثروات الكفاءات المحلية، وهذه السنة نحن ملتزمون بزيادة نسبة الموظفين القطريين.

جاسم محمد النصور

الرئيس التنفيذي لدار Harry Winston:

Opus 7 مفاجأة بازل 2007



حمدي الشطي

انطلق الرئيس التنفيذي لدار هاري وينستون Harry Winston حمدي الشطي من بدايات الدار مع صناعة المجوهرات الراقية على يد مؤسسها هاري وينستون، مروراً بمرحلة البدء بصناعة الساعات مع تجله رونالد وينستون، ليحدث عن قيم هذه الدار العريقة ورؤيتها واستراتيجيتها في منطقة الشرق الأوسط.

وكشف الشطي عن خطة للمعاون مع شركاء الدار في السعودية والإمارات وعزمها افتتاح بوتيكات جديدة خلال العام الجاري. كما أكد حمدي هاري وينستون في ثلثية حاجات زبائنهم المحليين عبر ابتكار نماذج خاصة بهم انطلاقاً من شعارها "فقط الفريد".

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي لدار هاري وينستون حمدي الشطي وأجرت معه الحوار التالي:

■ هلا حدثنا عن تاريخ ورؤية وقيم علامة هاري وينستون؟

□ تعتبر هاري وينستون إحدى ماركات المجوهرات الأقدم والأكثر شهرة في العالم. وقد اشتهر المؤسس هاري وينستون بشغفه بالمجوهرات وبني أميراطوريته على هذا الشغف. كان وينستون في طبيعة من تجرأ على ابتكار أشياء استثنائية على مستوى اللباس. وكان سباقاً في تقديم المجوهرات المرفوعة باللباس للنجوم ليتزينوا بها في حفلات الأوسكار وسواها، وهو كان أول من صانق النجوم. وبات ما قام به يُعرف اليوم باسم "التسويق" في حين كان هو شخصية تهتم فعلاً بحياة اللباس. بالنسبة إليه، لم تكن المسألة مجرد حجر جميل وثمان بيبعه، إنما علاقة تاريخية حقيقية عليه بناؤها مع الزبون، ما جعل منه مرجعاً عالمياً حقيقياً في عالم اللباس.

■ إنذا البداية كانت فقط مع اللباس؟ وهل لا تزال الرؤية نفسها سائدة اليوم؟

□ نعم. وهي ما نسميه اليوم المجوهرات الراقية. الرؤية هي نفسها بالضبط. لم يتغير شيء سوى أننا نعيش اليوم في عالم أكثر تسامحاً، وما تغير بشكل جدي، هو أنه منذ عشرين عاماً تقريباً - توني هاري وينستون في نهاية السبعينات- استعاد

تجله رونالد وينستون النشاط العائلي وقفز لإطلاق صدامه الساعات. وفي اليوم الذي عزم على القيام بذلك، فُكر الجيء إلى جنيف، عاصمة صناعة الساعات الراقية، والانطلاق من علامات راقية جداً. وفيما تحدث والده عن "مأساة نابذة"، تحدث هو عن "حركات نابذة". أما مفهومنا اليوم فيركّز على واقع أننا لا نستخدم إلا المواد الراقية واللباس، إضافة إلى حركات ذات قيمة مضافة عالية.

■ هل التركيز يقوم دائماً على الجانب التقني؟

□ نحن نحافظ دائماً على النوعية الراقية جداً. نقوم استراتيجيتنا حالياً على البقاء أكثر رقيّاً وأكثر بعداً عن كل الماركات الأخرى. شعارنا في "هاري وينستون" كان "فقط الفريدة". شعارنا سهل جداً، نحن مجبرون فقط على القيام بما هو استثنائي. وما لم يكن كذلك، لا نقدم على فعله في الأساس.

■ من ناحية المبيعات ما هي نسبة مبيعاتكم من المجوهرات والساعات؟

□ عالم المجوهرات شاسع، ومثل كل المؤسسات، نحن لا نفحص الفصل بين نشاطاتنا المختلفة. المجوهرات تمثل الثلثين، إنها الماركة الوحيدة في العالم التي تقدم

اللباس وتبيعه.

■ هل صحيح أن 25 في المئة من مبيعات الساعات لديكم في الشرق الأوسط؟

□ لطالما أظهرت منطقة الشرق الأوسط اهتماماً بـ "هاري وينستون"، ومنذ اليوم الأول الذي بدأنا فيه بصناعة الساعات كان الشرق الأوسط أول سوق تم تطويرها، وهي تشكل بالضبط 25 في المئة.

■ هل تملكون بوتيكات ونقاط بيع في الشرق الأوسط؟ وكم يبلغ عددها؟

□ نقوم ببيع الساعات وفق أسلوب كلاسيكي، كما لدينا بوتيكات ونقاط بيع، أما بالنسبة للمجوهرات، فهي تباع حصراً في صالونات محددة (ثمة عشرة منها في العالم) وخصوصاً ما نسقيه بالـ "البيعات الخاصة"، أي وفق موعد مسبق، لدينا في المنطقة 22 نقطة بيع، وبوتيك واحد في جدة.

■ هل تملكون من افتتاح بوتيكات جديدة في المنطقة في المستقبل القريب؟

□ نقوم استراتيجيتنا على العمل مع شركائنا المحليين. لدينا شريك في المملكة العربية السعودية، وآخر في دبي هو "صديقي". ونسعى معاً إلى افتتاح بوتيكات للساعات، من بينها دبي حيث توجد مراكز تجارية استثنائية في طور البناء، وهناك



انتجنا 6 قطع فقط من ساعة Opus، إحداها بيعت في الكويت

وساعة في أوروبا، وساعة في روسيا
والساعة في الكويت.

■ هل من مفاجأة تحضرون لها في
معرض بازل هذا العام؟

■ هذه السنة، كما كل عام، لدينا مفاجأة
هي ساعة Opus 7 التي أمل أن تكون
استثنائية كما كانت في السنوات السابقة.
هذه السنة فكرنا كثيراً بالمرأة وستكون
لدينا مجموعة فريدة من الساعات المرشحة
التي صممت انطلاقاً من تصاميم أخرى
أنتجتها الدار. قد يتراوح عدد النماذج
المصدرة من هذا التصميم بين 20 و30
نموذجاً وبسعر أقل بمزتين من سعر ساعة
Opus 6. إنها ساعة تقنية بحثت من دون
المس، إنما بصحبة أن تكون Opus وهاري
وينستون، نرى أن الشغوفين بماركتنا على
استعداد لدفع ضعف الثمن للحصول على
الساعة.

■ ما الفرق بين تصميم Opus 7
وتصاميم Opus الأخرى مثل 5 و6؟ وهل
بات إصدار هذه الساعة تقليداً سنوياً؟
■ الفرق هو صميم الساعة. كل عام،
نختار مصمماً مختلفاً تماماً. التمايز يكمن في
اختلاف الصمم الذي لا يحق له العمل سوى
على Opus واحدة فقط في حياته. كما لا
يجوز له إعادة إصدار القطع التي سبق أن
صممها. سنوياً لدينا إصدار جديد من
Opus وقد تمكنا من بيعها جميعها. ■

للاهتمام أن الزبائن الستة يتعرفون بالتعرف
إلى بعضهم. وهذا نادر جداً في العالم. مع
العلم أنني كنت ملزماً بأن أختار حسب
القارات. وهناك ساعة بيعت في الولايات
المتحدة، وواحدة في اليابان، وأخرى في آسيا

نقطة بيع في أبراج الإمارات نقوم بتجديدها
حالياً مع "صديقي".

■ ما هو التصميم الخاص بالرجال من
"هاري وينستون" الذي يصح إطلاق
صفة "النجم" عليه؟

■ مشروع "زد" (Z)، وهو أحد المشاريع
الذي لاقت نجاحاً كبيراً في المنطقة. في كل
سنة، نطلق تصميماً فريداً، وطوّرتنا مشروعا
حصرياً للمنطقة مطبقاً من مشروع "زد" مع
كرونيوغراف تراجعي retrograde مرصع
بباغيت. وقد طوّرتنا هذا المشروع بإصدار
محدود بين 10 إلى 12 إصداراً أصممت
خصيصاً لتلبية الطلب زيوندا في قطر بعد أقل
من عام على تقديمه بهذا الطلب. ويبلغ ثمن
الإصدار 150 ألف دولار.

■ وماذا عن تصميم Opus؟

■ إننا نتوجه إلى زبائننا من الخبراء.
لقد سلمنا ساعة Opus منذ نحو شهر في
المنطقة، وبعد أنفلسنا هذا فعلاً في عالم آخر،
حيث توجد فريدة تاصلت تلك في عالم
الجوهرات الراقية، ما يعني أننا لا نعلن عن
هذه المنتجات، وصانعو الساعات القادرون
على فعل ذلك نأثرون جداً. إننا نسلم المنتج
إلى الزبون شخصياً. ويبلغ ثمن الساعة غير
المرشحة نحو نصف مليون دولار. وانتجنا
من هذا النموذج فقط ست قطع. في العالم
كله، هناك ست ساعات وواحدة فقط منها
جاءت إلى الشرق الأوسط. والمثلث

مفاجأة بازل الثانية Excenter Perpetual Calendar



تستعد دار هاري وينستون
للكشف عن ساعة Excenter
Perpetual Calendar التي أعادت
الدار تصميمها لأول مرة منذ إطلاقها
في العام 1989، وذلك خلال معرض
بازل العالمي 2007.

تتمايز الساعة الجديدة بميثاق
رماندي داكن أو فضي وبإطار مصنوع
من الذهب الأبيض بقطر 41 ملم. وتتميز
صنع زجاجها من الكريستال الخالص
لانعكاسات الضوء، أما السوار فمن
الجلد الأسود المطبق.

تعمل ساعة Excenter
Perpetual Calendar بحركة
ميكانيكية ارتجاعية جديدة لتتبر
وظيفة حركتي التاريخ والأشهر، كما
تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط لنياه
حتى عمق 30 متراً.



جديد مجوهرات بركات Cuevoy Y Sobrinos ساعات

أطلقت مجوهرات بركات من متاجرها في كل من الرياض وجنّة، أسطورة الساعات Cuevoy Y Sobrinos بأشكالها الجديدة والأنيقة. وستتفرد مجوهرات بركات بعرض آخر ما توصلت إليه هذه الشركة في تصميم الساعات إلى عملائها الباحثين دائماً عن التميّز. وتمتاز الباقة الجديدة من الساعات بتقويعها وبكونها تلبي مختلف الأذواق، فساعة EL tiempo Lento هي رمز للخضامة المتزججة بالحرفية الدقيقة، وساعة Esplendidos رمز الإفرام والتجالي في التصميم وهي متوفرة بإصدارات محدودة. ولعشاق الفخامة تقدم الدار ساعة Prominente، في حين تمتاز ساعة Torpedo بقطرها البالغ 40 ملم ما يجعلها علامة فارقة في عالم الساعات. وتجسّد ساعة Robusto أناقة وحسوبة رجل القرن الواحد والعشرين بإطارها للمصنوع من الذهب عيار 18 قيراطاً باللونين الأصفر والزهري، أو السخائس الستيل.

أما آخر ابتكارات الدار ساعة 8 Torpedo Pulsometro بحلّتها الجديدة الأكثر ديناميكية مع اللونين الأسود والكريمي، اللذين يمنحانها مزيداً من الأناقة. وتتمكّن خاصية الساعة الأكترونية هيكل اللؤلؤ المثلث الجديد بحجمه الرفيع وبنيته الصلبة، ومن سماتها الموضوح بواسطة عقارب دقيقة ومحددة بالألوان تسمح

بقراءة وظائف الساعة ومقاييس الكرونوغراف.
تتوفّر ساعة 8 Torpedo Pulsometro باللون مخفّطة مستوحاة من جو هافانا الساحر مع سوار من جلد التمساح.

مايكل شوماخر بضيافة أوميغا Omega



مايكل شوماخر ورئيس شركة أوميغا ستيفن أوركهارت

سكّم بطل العالم في سباقات الفورمولا 1 (7 مرات) مايكل شوماخر Michael Schumacher شخصياً 7 ساعات أوميغا سبيدماستر Omega Speedmaster للقبّة بـ"الأسطورة" إلى أصحابها الجدد، وذلك خلال بطولة دبي دبيزرت كلاسيك للغولف الذي تولّت فيه "أوميغا" مهمة مراقب رسمي للوقت. وكانت Omega قد أطلقت إصدارات محدودة مؤلفة من 7 ساعات تحمل كل منها على ظهر العلبة الحافظة توقيع مايكل شوماخر. وانضم شوماخر إلى سفير "أوميغا" في دبي إيرني إلس Ernie Els وسيرجيو جارسيا Sergio Garcia. وشارك في الحدث عضو مجلس إدارة مجموعة سواتش (Swatch Group) نايلا هايك رئيس شركة أوميغا ستيفن أوركهارت.

IWC تطرح في الشرق الأوسط Portuguese Regulateur



طرحّت شركة إنترناشيونال وتش كومياني (IWC) ساعة "بورتوغيز ريجوليتور" Portuguese Regulateur للمرة الأولى في أسواق الشرق الأوسط.

تتوافر الساعة باللونين الذهبي والوردي، إضافة إلى الصليب المضاد للصدأ وكذلك البلاطين في نسخ لا يتعدى مجموعها 500 قطعة. وتتمتاز هذه الساعة بسوارها للمصنوع من جلد التمساح ومشابك مطوّرة بشكل أنيق. يحتضن هيكل بورتوغيز ريجوليتور معيار الحركة 98245 الذي يعدّ واحداً من أوفق ميكانيكات الحركة العالم.



مجموعة ليو بورنيت تحصل على جائزة

حصلت مجموعة شركات ليو بورنيت 16 جائزة في احتفال توزيع جوائز "كريستال الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، مهرجان اللوامب في صناعة الدعاية والإعلان.

فازت ليو بورنيت بجائز في Grand Prix عن حملتي Reo و Lebanon.ORG، وأحرزت Arc - وكالة التسويق المباشر والتفاعلي - 5 جوائز. في حين استأثرت "ليو بورنيت" ببني بـ8 جوائز، وحصلت "ليو بورنيت" ببيروت على جائزتين و "ليو بورنيت" القاهرة على جائزة واحدة.

وفي المناسبة، قال مدير الإبداع التنفيذي الإقليمي في ليو بورنيت بشارة مزور: "إن إنجازاتنا اللخيرة في الدورة الثانية من حفل كريستال الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تؤكد مرة أخرى تفوق ليو بورنيت" عند الحديث عن الإبداع والتميز. ولكل أفراد فريق

الإبداع أقول: تهانينا... إلا أن للخفاصة هذا العام ستكون أكثر جنة. يذكر أن وكالات الإعلانات من شتى أنحاء الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قدمت ما يقارب 750 حملة إعلانية تنوعت في فئاتها الإعلانية. وخضعت هذه الحملات إلى تقييم دقيق من لجنة تحكيم دولية ترأسها نائب الرئيس العالمي والمدير الإبداعي الأول في مجموعة مافاس الإعلانية جاك سيفيلا.

جامعة MIT: مسابقة لأفضل خطة عمل

أطلق منتدى المشاريع التابع لجامعة مساتشوستس للتكنولوجيا (MIT) لمنطقة البلدان العربية (المنتدى) أول مسابقة حول أفضل خطة عمل في العالم العربي، المسابقة مفتوحة أمام الفرق من جميع البلدان العربية، وسيحضر المشاركون في المباراة النهائية دورات تدريبية حول كيفية إنشاء الشركات الناجحة وتطوير مشاريع أعمال تجارية. يهدف المنتدى إلى تقديم تقنيات إدارية حديثة مرسوعة خصيصاً للأشخاص الذين يريدون إنشاء شركات جديدة. هذه للمسابقة مستوحاة من المسابقة الأصلية التي تنظمها جامعة MIT في الولايات المتحدة، إذ نتج عنها عدد كبير من الشركات الجديدة ثم تأسسها خلال السنوات العشر الماضية وتوظف آلاف الأشخاص فيها. ويأمل المنتدى أن تكون هذه المسابقة حافزاً لتحقيق نجاح مماثل في العالم العربي.

للمدير المالي لدى "أون لاين ديستريبوشن" بي آر سيفاراماكريشنان قال: "يمكن لشركتنا الآن أن توفر قيمة مضافة لكافة عملائها، وبشكل أفضل من أي وقت مضى".

وأكد نائب الرئيس للخدمات اللوجستية والأرضية في "أرامكس" إيهاد عمال التزام الشركة بالاستثمار في التقنيات المبتكرة التي باتت ضرورية لتطوير خدماتنا اللوجيستية، ونحن نفهم تماماً الطبيعة المعقدة التي تتسم بها عمليات أون لاين ديستريبوشن، ونفخر بقدرتنا على تعديل حلولنا بما يتوافق مع احتياجات ومطالبات عملائنا لتسهيل سير أعمالهم.

من اليسار: بي آر سيفاراماكريشنان، وعبدالله، مدير منتجات 3PL في أرامكس



شركة المثلث التقني تستقيم إنجازات 2006



رياض سفر

أقامت مؤخراً شركة المثلث التقني (3T)، المتخصصة في تقديم الحلول للتكامل في مجال تقنية المعلومات، حفلاً تقييماً لأدائها ولما تم إنجازه في العام 2006، وعرضت للحفل والستراتيجيات المستقبلية ووسائل تنفيذها.

المدير التنفيذي للشركة رياض سفر استعرض أن "تحجج الماضي هو تصدق للمستقبل"، وشدد على العمل الدائم على تطوير الكفاءات الغربية مهنيًا ودعم المهارات من ناحية فنية وتأسيسية للوصول إلى الهدف المنشود. لما يتوافق وتطلعات العام الجديد، وجرى خلال الحفل توزيع الجوائز التكريمية والتحفيزية على الموظفين الذين برزوا بأدائهم في العام الماضي في مختلف الأقسام، تقديرًا لدورهم البناء في ما تشهده الشركة من رقي وإنجازات.

"أون لاين ديستريبوشن" تعزز خدماتها اللوجيستية في المنطقة

عززت شركة "أون لاين ديستريبوشن" Online Distribution لتوزيع الحلول الشبكية ذات القيمة المضافة، منظومتها التوزيعية في منطقة الشرق الأوسط، بعد أن وقعت اتفاقية مع أرامكس DFM لرحلول النقل للتكامل، توفر دعماً لوجيستياً متخصصاً لعملائها.

وتغطي الاتفاقية 15 دولة في منطقة الشرق الأوسط تنشط فيها "أون لاين ديستريبوشن"، ومن شأن هذا الاتفاق أن يوسع عمليات شبكة إمدادات "أون لاين ديستريبوشن" ضمن حلول شاملة موحدة وبشكل يدعم شركاءها من الموزعين. وستدبر "أرامكس" العمليات والنظم المستخدمة لتقديم الخدمات، وتسهيل الرؤية الفورية للأسعار، وعمليات الطلب والإرسال.



جانب من صالة العرض



أحمد حسن فتيحي

“فتيحي” تفتتح صالة عرضها الجديدة في الرياض

افتتحت شركة أحمد حسن فتيحي أول صالة عرض للمجوهرات والهدايا الخشبية في شارع العليا - الرياض.

وبالمناسبة، اعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة أحمد حسن فتيحي أن هذه

الصالة تجمع كل ما هو متميز في عالم المجوهرات للمناسبة والساعات والقطع الخشبية والاكسسوارات الرجالية والنسائية، مشيراً إلى أن القيمة المضافة التي تضيفها هذه الصالة الجديدة هي قيمة اجتماعية وأخلاقية تتمثل بالإبداعات والابتكارات التي تنتجها بها الشركة. بدوره، أشار العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة أنيس مجومر إلى أن هذا الافتتاح يأتي في إطار استراتيجية الشركة للتوسع الجغرافي الأفقي، حيث من المقرر افتتاح معارض أخرى

مماثلة في كل من جدة والخبر في الأشهر المقبلة. وقد تم تخصيص قسم خاص لـ “شانتيل مونكو” في الصالة الجديدة، الاسم الشهير في عالم المجوهرات الماسية والعلامة التجارية الفرنسية المعروفة، حيث أصبحت شركة فتيحي الوكيل المعتمد لها في المملكة. يُذكر أن شركة فتيحي هي الشركة المساهمة الأولى في السعودية في مجال المجوهرات ومنتجات الرفاهية.

“باناسونيك” تطلق طراز “مايكرووف” جديد



أعلنت “باناسونيك” عن إطلاق أحدث طرازاتها من أجهزة “مايكرووف” والأفران متعددة المهام المعدة للاستخدام التجاري في أسواق الشرق الأوسط. ويعتبر الطراز “إي-سي 1475” الأبرز ضمن مجموعة الأفران متعددة الاستخدام التي توفر كافة وظائف جهاز “مايكرووف” والخزن والشواء. ومن أبرز ميزات هذا الخزن دعمه لتقنية بطاقات الذاكرة الحمية، الأمر

الذي يسمح بتخزين 99 برنامجاً لوصفات الطبخ في وقت واحد. مدير المنتج في شركة “باناسونيك” للشرق الأوسط “آبي توماس” قال: “إن مجموعتنا الجديدة من أجهزة “مايكرووف” والأفران متعددة المهام المعدة للاستخدام التجاري جاءت نتيجة أبحاث مكثفة هدفت إلى تضمينها أفضل التقنيات والتصاميم”.

“أجل” للعلور

تفتتح صالة عرضها الرقم 100

أعلنت “أجل” للعلور في الشرق الأوسط، عن افتتاح متجرها الرقم 100 العصري في أم القيوين - الإمارات. علق نظير أجمل قائلاً: “إن مصنعنا للعلور ذا التقنية العالية وخبرتنا المحليين هم من أهم عوامل الإبداع في تطوير منتجاتنا، وهو ما ساعد في تقدمنا المستمر في قدرتنا على تلبية الطلب المتنامي على منتجاتنا المتوفرة الآن في الشرق الأوسط وأوروبا”.

“الصبان للاستثمارات العقارية” تطلق مسابقة “كأس الصبان للركبي”



رعت شركة الصبان للاستثمارات العقارية مسابقة “كأس الصبان للركبي” منتصف فبراير الماضي في ملاعب نادي الدوحة للركبي في قطر. وتنافس في هذه المسابقة أبرز نوادي المنطقة وهما “كبي هوريكانز” و”نادي الدوحة للركبي”. وتم إطلاق المسابقة لتكون حدثاً رياضياً سنوياً في قائمة المسابقات الرياضية في المنطقة.

وتنمّت “الصبان للاستثمارات العقارية”، بصفتها راعي الحدث، رحلة لتسعين عضواً من فريقي الرجال والنساء في نادي “كبي هوريكانز” إلى الدوحة للاحتفاء “نادي الدوحة للركبي” في سلسلة من المباريات التي تهدف إلى تنمية المواهب القطرية المحلية. مدير المبيعات والتسويق في شركة الصبان للاستثمار العقاري آرون براون قال: “تشهد لعبة الركبي اهتماماً متزايداً في هذا الجزء من العالم، ويسرنا إطلاق هذه المسابقة في الدوحة، لكن الأمر الأكثر أهمية هي أنها ستكون مناسبة سنوية. وتؤكد هذه المبادرة على اهتمامنا الكبير بإكساب هذه اللعبة شعبية أكبر وفتح المجال أمام فريق نادي “كبي هوريكانز” نحو مستويات جديدة من الأداء والشهرة”.

ناظم القدسي



عُيِّنَته بنك أبو ظبي الوطني مديراً استثمارياً، وهو منصب مستحدث الأول في البنك، ويتمتع القدسي بخبرة واسعة في مجال المال والأعمال، إذ عمل منذ العام 1988.

سنجاي خوصله



عُيِّنَته شركة كرافت للأغذية رئيساً لها، وعمل خوصله قبل انضمامه إلى الشركة كمدير تنفيذي لقسم خدمات الأغذية والعملاء في مجموعة فونتيبرا التعاونية ومقرها نيوزيلندا.

د. عبد الله الشامي



عُيِّنَته الجامعة البريطانية بدبي في منصب نائب رئيس الجامعة، وتنمى الشامي، إماراتي الجنسية، تعليمه في جامعة "الينز" في إنكلترا وفي معهد "جورجيا" للتقنية بالولايات المتحدة الأميركية، وتخصص في مجالات الهندسة المدنية والتصميم البيئي للمباني.

روبرت رايولا

عُيِّنَته شركة أدوبي سيستمز في منصب مدير التسويق في الشركة وذلك لقيادة ستراتييجيتها التسويقية في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وسيكون رايولا مسؤولاً عن إدارة الصلات التسويقية والفعايلات التي تشارك فيها الشركة، ومنها مؤتمر ومعرض "أدوبي لايف 2007".

داغيد وودوارد

تم تعيينه في منصب رئيس تنفيذي لشركة آبار للاستثمار البترولي، ويملك وودوارد خبرة 36 عاماً في صناعة النفط العالمية شغل فيها عدة مناصب إدارية رفيعة بما فيها منصب نائب المدير العام لشركة أبو ظبي للعمليات البحرية (أبما العاملة) ومنصب المدير العام لشركة أبو ظبي للعمليات البرية (اندكو).

كريستوفر جون برستون

عُيِّنَته مجموعة الفهم في أبو ظبي مديراً لعمليات (السيارات) في المجموعة. برستون بريطاني الجنسية حاصل على دراسات إدارية من جامعة "استون" في برمنغهام بالملكة المتحدة، وسبق له العمل في شركة ديمر كرايسلر في المملكة المتحدة وفي "مرسيدس بنز" وفي مجموعة كرايسلر.

تعيينات في شركة

أبو ظبي الوطنية للطاقة

إيمان ماكوداند

تم تعيينه في منصب نائب رئيس المجموعة للعمليات الإنتاجية. وهو يتمتع بخبرة تزيد على 30 عاماً، تولى خلالها عدداً من المناصب الفنية والإدارية. وسيتولى ماكوداند مسؤولية دفع ستراتييجيات النمو لعمليات الاستكشاف والإنتاج، والإشراف على أداء الأصول التي تم الاستحواذ عليها.

رون هيسيلار

انضم هيسيلار إلى "طاقة" كنائب لرئيس المجموعة لشؤون الطاقة المالية، وهو يتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال. وسيتولى هيسيلار مسؤولية عمليات الاستحواذ على محطات الطاقة المالية، بالإضافة إلى تطوير وتنفيذ استثمارات التكرير والتوزيع.

فرديريك ليسيج

تم تعيينه في منصب نائب رئيس المجموعة لعمليات التكامل وتحسين الأداء. وهو يعمل خبرة تزيد على 15 عاماً في مجال تعزيز أداء المؤسسات وكفاءة الكاتب الرئيسية.

ماتو ميها

تم تعيينه في منصب نائب رئيس المجموعة للشؤون المالية المصرفية، حيث يتولى ميها مسؤولية الشؤون المصرفية وأسواق رأس المال والتحكيمات الاستثمارية. وهو يتمتع بأكثر من 10 أعوام من الخبرة في المجال المصرفي، كان آخرها لدى قسم الاستثمارات المصرفية في بنك HSBC.

تعيينات وترقيات

في "أبراج كابيتال"

ديفيد دونالدسون



عُيِّنَته "أبراج كابيتال" مديراً مالياً لها. ويحفل سجل دونالدسون بأكثر من 20 عاماً من الخبرة في العمل المصرفي الاستثماري في لندن.

جوناثان هول



تمت ترقيته إلى منصب مدير تنفيذي للشركة. ويتمتع هول بخبرة تفوق 25 عاماً من العمل في مجال الملكية الخاصة والخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية.

وقد انضم إلى "أبراج كابيتال" في العام 2002، كما يشغل عضوية مجلس إدارة عدد من الشركات الكبرى.

عمر لودهي



رُقِّعت الشركة إلى منصب مدير تنفيذي لها. ويتمتع لودهي بخبرة تفوق 25 عاماً عمل خلالها في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية في آسيا وأوروبا والشرق الأوسط.

وهو يعمل على استئجار وإتمام الصفقات الاستثمارية في "أبراج كابيتال"، فضلاً عن إدارة أنشطة ما بعد الاستحواذ.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Amaal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780286 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11423
Al Nisar Center, Al Olayeh Rd
3rd Floor, Office No 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH

Adlum Trade Center, Al Madinah Rd
1st Floor, Office No 105
TEL: + 966 2 651 9465
FAX: + 966 2 651 9465

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22953 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2430648

QATAR

Office # 16, Bita Tower center,
TV nandolou, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: med.chetah@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMlak BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 66
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92306 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-1-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 81 35846430
FAX: + 81 35855928

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL BIHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pubcom@pubcomjaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LACQU CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNIYA
DOM 1/15, APR. 152
109112 MOSCOW
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMMR 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGLU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeston@publcity.com

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEET INTERNATIONAL
126 EAST 30TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 799 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHWICK, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ACER	39
- AIR FRANCE	7
- AL BUSTAN RESIDENCE	103
- AL RAJHI BANK /VISA INFINITE	26#27
- ALOOLA	85
- ARAB BANK	77
- ARAMEX INTERNATIONAL	143
- AWTE 2007	139
- BANK AL BILAD	17
- BANQUE AUDI	72
- BLOM BANK	9
- CITYSCAPE ABU DHABI	123
- CONSULTING HOUSE	5
- CREDIT SUISSE	IFCS
- DAVIDOFF	83
- DEYAAR DEVELOPMENTS	67
- DHL	53
- E-TRADE	23
- EMIRATES	OBC
- ETISALAT	21
- FUTURE TV	91&121
- GIRARD-PERREGAUX	19
- HORECA 2007	115
- IFA	IBC
- INTERCONTINENTAL HOTELS	69
- ISTTHMAR	29
- JAFZA JEBEL ALI	55
- LAND ROVER	10#11
- LIMITLESS	GF
- MAN INVESTMENTS	37
- MEA	125
- MEDGULF	79
- MITEL	93
- MOVENPICK TOWERS	43
- NESMA	45
- NISSAN INFINITI	49
- NOKIA	25
- NSCSA	15
- PHILIPP MORRIS	95
- PORSCHE M.E.	11
- ROTANA HOTELS	97
- SABBAN TOWERS	33
- SAUDI TELECOM	53
- SIBIC TRADEX	107
- SOUSSA CENTER	87
- THE DIPLOMATIC CLUB	89
- UNICORN INVESTMENT BANK	31
- UNION PROPERTIES	27
- WATANIYA TELECOM	35



فلل • شقق بيتهاوس • منازل تاون هاوس • شقق سكنية

فيلتك الفاخرة بانتظارك في مملكة سبأ في دبي

فلل ما بين خمس وأربع غرف نوم تضم لك حياة الملوك، تمتع بمساح وإطلالات خلابة بالإضافة إلى العديد من المرافق الترفيهية الأخرى ضمن عالم من الخيارات



العبره الإلكتروني: info@kingdomofsaba.com
البيع الإلكتروني: www.kingdomofsaba.com

الرقم الجوال في الإمارات 800 4777
موبايل 050 4 777 1-17
الكمبيوتر 04 916 124 - 118

Fairmont
KINGDOM OF SABA
Real Estate



المملكة السعديّة
KINGDOM OF SABA
Real Estate



المملكة السعديّة
KINGDOM OF SABA
Real Estate

